

‘Sorry, u moet wel 250.000 hebben’

**‘Geen commentaar’**

Rabobank en ABN Amro voelden niet de behoefte te reageren op bovenstaand artikel. Een woordvoerder van ING Bank wil slechts het volgende kwijt: ‘Een (aspirant)belegger maakt samen met de ING Beleggingsspecialist een zorgvuldige afweging of beleggen onderdeel moet zijn van de financiële huishouding. Het bepalen van een geschikt beleggingsprofiel wordt vervolgens zorgvuldig gedaan aan de hand van de brochure Uw Beleggingsprofiel. Hierbij bekijken wij samen met de cliënt aan de hand van het Risico-Rendementsoverzicht en De Beleggingsprofielen welk profiel het beste aansluit.

ING beschikt over een wereldwijd netwerk van beleggingsexperts op het gebied van hun sector of regio. Zo kan ING verantwoorde en professionele portefeuilles samenstellen. Het vermogen dat cliënten aan ING toevertrouwen is bij ons in goede handen.’

Door: Annemieke van Dongen, Sylvia Marmelstein & Mathijs Rotteveel

Gepubliceerd: woensdag 25 februari 2009 23:50

Update: donderdag 26 februari 2009 00:28

Terwijl hun bedrijf lekt aan alle kanten, geven de Nederlandse grootbanken nog vrolijk hun adviezen. ‘U kunt gerust bij ons in aandelen beleggen, we bewaken uw portefeuille dag en nacht.’

Terwijl topbankiers publiekelijk door het stof kruipen, spelen hun ondergeschikten nog routineus de oude verkoopspelletjes. Ze slijten lachend beleggingsproducten waar niet de klant maar vooral de bank zélf aan verdient. De Pers vroeg undercover beleggingsadvies bij ABN Amro, ING en Rabobank en keerde totaal gedesillusioneerd huiswaarts.

Undercoverreporters Annemieke van Dongen (25) en Mathijs Rotteveel (35) wonen gelukkig samen in een Amsterdams koophuis en werken bij Mountain Media: Annemieke doet ‘iets in de pr’ en Mathijs ‘zit in de sales’. We verdienen samen ongeveer 90.000 euro per jaar en hebben geen schulden. Wat we sinds kort wél hebben is 125.000 euro netto op een rekening courant, met dank aan de overleden levelingstante van Mathijs. Eigenlijk moeten we dat bedrag in één keer over de balk smijten. Wereldreizen, dure auto’s en Italiaanse buitenhuisjes passeren de revue. Uiteindelijk wint het verstand het van onze bestedingsdrift: we gaan sparen of beleggen. Hoe en waarin weten we niet, de kredietcrisis heeft ook ons in totale verwarring achtergelaten.

Eerst een échte vermogensbeheerder gebeld: Van Lanschot Bankiers, ‘private bankers pur sang’. Iets voor nieuwe rijken zoals wij, denken we. Daar denken ze bij Van Lanschot anders over, zo blijkt. ‘U heeft 125.000 euro geërd?’, vraagt een accountmanager zuinigjes door de telefoon. ‘Sorry, bij ons moet u minimaal een vrij besteedbaar kapitaal van 250.000 euro hebben. We maken soms uitzonderingen voor jonge mensen die de potentie hebben om hun vermogen snel te laten groeien, maar dat zie ik bij jullie ook niet.’ Die droom is dus snel doorgeprikt. Met 125.000 euro ben je niet rijk en ‘private banks’ als Van Lanschot willen je niet hebben als klant, kredietcrisis of niet.

Wellicht is er meer kans bij de volksere ABN Amro. Bij het kantoor op de Amstelveenseweg in Amsterdam mogen we tenminste langskomen. Nadat we zelf in de hoek onze natte jassen hebben opgehangen, krijgen we een kartonnen bekertje met smerige koffie voorgeschoteld. ‘Vermogensbeheer begint bij ons bij 100.000 euro’, zegt de filiaalmanager. ‘Daar mogen jullie dus aan meedoen.’ Dat is al iets. ‘Maar ik zou het jullie niet aanraden’, vervolgt hij. ‘Vermogensbeheer kost standaard al zo’n 1.000 euro per jaar, nog voor alle andere kosten. Dat is te veel, als je maar een ton te beleggen hebt. Je kunt het ook zelf beleggen, maar dat zou ik in jullie situatie niet aanraden. Jullie hebben daar immers geen ervaring mee.’ Gelukkig heeft ABN Amro nog een beleggingsconcept dat precies bij ons past: Samen Beleggen heet het. ‘Dan krijg je een persoonlijke accountmanager toegewezen en gaan jullie in overleg met hem beleggen.’

Matig offensief

Voordat we een afspraak maken met onze accountmanager mogen we een lijstje met meerkeuzevragen beantwoorden, met vragen als: ‘Hoe reageert u wanneer u te maken krijgt met plotselinge forse koersdalingen?’ en ‘Wat is uw hoogst genoten opleiding?’ Vijf minuten later weten we wat voor soort beleggers wij zijn: ‘matig offensieve’. Geen kwalificatie om indruk mee te maken bij je vrienden, maar we moeten het er mee doen. Met dit ‘beleggersprofiel’ moeten we 45 procent in aandelen, 5 procent in vastgoed, 30 procent in obligaties en 20 procent in cashgeld steken.

‘We sturen u eind deze week, begin volgende week een portefeuillevoorstel toe. Dan maken we een afspraak met jullie accountmanager, met wie je kunt bekijken waarin jullie willen beleggen: sectoren, landen, duurzame aandelen...’

Die afspraak start hoopvol. De accountmanager is een charmante dame die ‘ons graag beter wil leren kennen’. Als we aangeven dat we maar een half uurtje hebben, is ze zichtbaar uit het veld geslagen. Daar gaat haar goed voorbereide kennismakingsgesprek. Dan maar meteen door naar ons beleggingsoverzicht, dat vol zit met beleggingsfondsen, voor een groot deel van de nieuwe ABN-partner Fortis. Tot onze grote verbazing is er aan onze portefeuille nauwelijks meer te sleutelen, alles ligt vast. ‘Maximaal twee aandelenfondsen kunt u veranderen. U kunt alles natuurlijk ook zelf doen, maar dan moet u daar wel een aparte verklaring voor ondertekenen. Zodat ik daar niet meer verantwoordelijk voor ben.’ Vermogensbeheer op maat kunnen we dit niet noemen. Wel krijgen we een hart onder de riem gestoken als we onze teleurstelling uitspreken over het geprognosticeerde rendement van 4,9 procent. ‘Dit zijn maar schattingen hoor, in de praktijk is dat vaak een stuk hoger!’

Het veiligst

In het ING-kantoor van de Haagse vinexwijk Ypenburg horen we op onze eerste afspraak al snel dat de praktijk een stuk weerbarstiger is dan gedacht. Onze ING-beleggingsspecialist heeft de laatste tijd al heel wat mensen gezien die 40 procent

van hun 'belegde centjes zijn kwijtgeraakt en daardoor diep in de put zitten', bekent hij. Desondanks wil hij ons graag aan het beleggen hebben. Als hij enige twijfel bespeurt, probeert hij zijn beoogde nieuwe klanten met een sterk verhaal over de streep te trekken. 'Als jullie willen gaan beleggen, is jullie geld het veiligst bij ons', beweert hij. 'ING is een van de grootste banken ter wereld. Dag en nacht zijn er experts aan het werk die jullie portefeuille kunnen bewaken.' Een geruststellende gedachte. Het liefst geven we het hele bedrag morgen uit handen. Plotseling krabbelt de accountmanager terug. Het product dat hij ons aanbeval – een allesregelende ING-vermogensbeheerder – is nog niet beschikbaar. 'Het komt er wel aan, hoor.' Maar tot die tijd moeten we zelf al onze transacties fiatteren.

Bij ING vullen we geen vragenlijstjes in, maar krijgen we spontaan het 'matig offensieve' beleggingsprofiel opgedrukt. Hiermee mogen we voor 50 procent in aandelen en 50 procent in obligaties beleggen. Omdat we duurzaam beleggen wel zien zitten, staan er namen in als ING Duurzaam Aandelen Fonds, ASN, Oikocredit en Triodos. Het historische rendement op dit pakket overstijgt helaas niet dat van een internetspaarrekening: 5,2 procent per jaar.

Bij de Rabobank op de Blaak in Rotterdam is beleggen helemaal last season. 'Je moet er echt van houden', zegt onze private banker. 'Ik heb de afgelopen tijd zoveel probleemgevallen aan mijn bureau gehad. Dat leed wil ik jullie besparen. Mensen die nu instappen, doen dat met het gedeelte van hun geld dat ze over hebben. Bij het bedrag dat jullie meenemen, zou ik dat niet aanraden.'

Ga maar sparen

We moeten maar gaan sparen van de Rabobank en komen niet in aanmerking voor individueel vermogensbeheer. We zitten boven de grens van een ton, maar we hebben ook voor de voormalige Boerenleenbank onvoldoende opwaarts potentieel.

De vraag of we dan niet naar DSB Bank moeten gaan, omdat die van die hoge rentes biedt, pareert onze private banker met een vileine sneer naar de concurrentie. 'Natuurlijk, daar kun je ook naar toe. Maar Rabobank is een veilige bank. We hebben de laatste tijd veel klanten van ABN Amro en Fortis hier binnengekregen. Die hadden het helemaal gehad en zoeken zekerheid bij ons.' Dat bij de concurrentie door het depositogarantiestelsel ook al het spaargeld tot 100.000 euro wordt gegarandeerd, wordt hierbij wijselijk verzwegen. Twee dagen later krijgen we een e-mail binnen met daaraan gekoppeld reclamefolders van de Internet Loyaal Spaarrekening en de Robeco Rendemix rekening. 'Wanneer u vragen heeft, kunt u contact met ons opnemen. We hopen u hierbij voldoende geïnformeerd te hebben.'

Na dit rondje langs de grootste banken van Nederland zijn we er uit: voor vermogensbeheer hebben we ze niet nodig. ING en ABN Amro vertellen nog steeds moeilijke verhalen, stellen ingewikkelde beleggingsportefeuilles samen, maar spiegelen rendementen voor die niet uitkomen boven dat van een ordinaire internetspaarrekening. De wereld is veranderd, maar deze vermogensbeheerders hebben zich nog niet kunnen losmaken van hun oude rol van wijze, alwetende bankiers. Rabobank is reëler en raadt ons aan te gaan sparen. Dat doen we, maar niet tegen de rente die zij ons bieden. Wij willen méér en zetten 100.000 euro voor een jaar weg bij (de tot oktober 2009 door de overheid gegarandeerde) NIBC. De overige 25.000 gaat naar Moneyou, tegen 4,8 procent.

Meer nieuws economie

[Volgend bericht >](#)

- 13:05 **Wellink kaatst bal terug naar VEB-baas Slagter**
- 13:05 **Wellink: crisisplan kabinet niet slecht**
- 13:05 **DNB wil parlementaire enquête naar crisis**
- 13:01 **Lengte en diepte crisis ongewis**
- 12:52 **Winstnemingen op Europese beurzen**
- 12:17 **Frankrijk verbiedt bonussen bij staatshulp**
- 12:04 **AEX-index heeft het nakijken**
- 11:40 **Tarieven energiebedrijven per 1 juli fors omlaag**

Een toprente van 4,8%

Spaar met een toprente van 4,8%. Open nu een internetspaarrekening.



Ads door Google

OVER DE KRANT

Missie
Uit de pers
Vacatures
Colofon
Contact
Waar te verkrijgen?

OVER DE WEBSITE

Algem. Voorwaarden
Privacy
Helpdesk
Opzeggen
RSS feeds
Colofon website

ADVERTEREN

Adverteren in de krant
Adverteren op de site

DIGITALE KRANT

Online bekijken
Veelgestelde vragen



© 2008 Copyright DePers.nl