

VERMOGENKORT

Een uitgave van De Weygerbergen Vermogensbegeleiding en Performancemeting Maart 2019

KLEIN BROERTJE 2

Voor de tweede keer komen we met een klein broertje van ons magazine Vermogen. Net zoals de eerste editie, is het gevuld met artikelen die enige achtergrond bieden bij de omgang met vermogen. In deze editie vindt u er vijf.

We hebben ook bedrijfsnieuws. De Weygerbergen heeft Portfolio Administration Services (kortweg PAS) overgenomen. Deze is nu een honderd procent dochter. In PAS is de dienstverlening rond het PAERES-systeem opgenomen. Het betreft ons rapportage-systeem bestemd voor professionele dienstverleners als family offices, trustkantoren, stichtingen en kerkelijke en charitatieve instellingen. Relaties van De Weygerbergen maken hiervan automatisch gebruik.

Veel leesplezier!

Gepeperde garantie
HET CONTAINERBEGRIJP 'FAMILY OFFICE'
Rust, reinheid en regelmaat
IN UW BELANG: HET BELEGGINGSSTATUUT
De wonderre wereld van FDA



de Weygerbergen

Vermogensbegeleiding | Performancemeting

Gepeperde garantie

De jaren van een neergaande beurs, hoewel weer enige tijd achter ons, liggen veel beleggers nog vers in het geheugen. Voor banken en vermogensbeheerders vormen ze een gouden kans. Tooi je beleggingsproducten op met de term 'garantie' en ze verkopen als warme broodjes. Maar is die populariteit wel terecht? Beleggers realiseren zich onvoldoende waar ze precies instappen én dat er een prijskaartje aan de 'goudgerande' garantie hangt.

De garantieproducten zijn veelal structuren onder de naam garantiefondsen, die op de beurs beleggen en daarbij (een deel van) uw inleg garanderen. Als gestructureerde producten bieden ze als het ware een vangnet tegen negatieve beursontwikkelingen, terwijl u wel van een beursopleving kunt profiteren. De inleg krijgt u, na aftrek van kosten natuurlijk, op het einde van de looptijd terug. Dat lijkt interessant, maar klopt die eerste indruk?

Om het antwoord op die vraag te vinden is het van belang het product te ontleden. Een deel van de inleg wordt



belegd in een obligatie die qua rente aangroeit tot het gegarandeerde niveau. We stuiten dan meteen op het eerste probleem. De rente is de laatste jaren zo laag dat bijna het gehele vermogen in obligaties belegd dient te worden om het gegarandeerde niveau te halen. Dat tenzij de garantie op 90 of 95 procent van de inleg zit. In die situatie kunt u beter sparen.

Het tweede probleem is dat er dus te weinig vermogen overblijft om de beursontwikkeling in positieve zin te kunnen volgen. U krijgt dan een zogenaamde 'participatiegraad' van bijvoorbeeld 85 procent, hetgeen betekent dat u 15 procent van de stijging mist. Dat is volstrekt onvoldoende!

Dergelijke structuren worden vaak gepresenteerd als 'haute couture' van de financiële dienstverlening. 'U mag van geluk spreken dat alleen uw adviseur ze kan bieden.' Exclusief zijn ze echter absoluut niet. Elke beheerder of bank kan ze (laten) maken. Ze dragen niet bij tot een goede rendement-risicoverhouding, zijn in het algemeen veel te duur en zijn tussentijds moeilijk verhandelbaar. Voor ingezetenen van België is het bovendien fiscaal zeer oninteressant om in dergelijke producten te beleggen. Rendement kan, onder een gegeven risico, beter op andere wijze worden geoptimaliseerd.

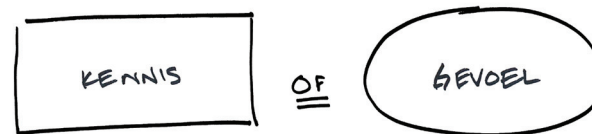
'Gepeperd' wijst aldus op de rekening die u uiteindelijk betaalt, 'garantie' impliceert het in stand houden van het vermogen. Cynisch genoeg is dat hier niet altijd het geval.

Meer informatie: www.veygerbergen.com

HET CONTAINERBEGRIIP 'FAMILY OFFICE'

Gaat u googlen op 'family office', dan vindt u meerdere dienstverleners. Die bieden u niet altijd hetzelfde aan. De meest zuivere family offices vindt u niet eens. Ze opereren op de achtergrond, zijn niet commercieel en zijn vaak verbonden aan één familie. Dat heet een single family office. Het regelt zaken als de familiestructuur, de onderlinge verhoudingen, de contacten met fiscalisten, accountants, notarissen, juristen, banken en houdt in het kader van de investeringen toezicht op de aanbieders van vermogensbeheer, private equity en dergelijke. De financiële zorgen van de familie worden uit de handen van de individuele leden genomen en door de bundeling van het vermogen zijn betere voorwaarden te bedingen bij de betrokken dienstverleners.

Een single family office is weggelegd voor de meest vermogende families. We denken dan vaak aan de absolute top uit de Quote 500. De meesten van hen hebben echter het karakter van een multi-family office. Ze werken voor meerdere families. Dan zijn de verschillen groot. Sommige zijn een soort privésecretaris, waarbij de dienstverlening nauw aansluit bij die van een single family office. Als voordeel geldt dat ze betrokken zijn bij meerdere partijen en beter weten wat er in



... KIES VOORZICHTIG...

de wereld te koop is. Zeker op het vlak van de contacten met banken en vermogensbeheerders is dat een pluspunt.

Multi-family offices kunnen zich ook richten op een specifieke doelgroep. Een voorbeeld daarvan is de categorie van topsporters en artiesten. Men gaat dan verder dan alleen het financiële. Zo zijn reizen te boeken, zijn hotels te regelen en is zelfs het kaartje voor een optreden in Londen voorzien. Zo kan de sporter of artiest zich richten op hetgeen werkelijk belangrijk voor hem of haar is: de eigen prestatie.

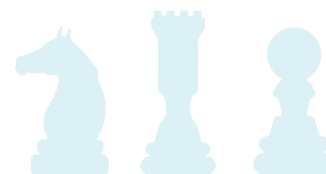
In de praktijk zien we ook dat multi-family offices een onderdeel vormen van een bank of vermogensbeheerder. Daarbij is het de vraag of de rol in dat geval zuiver is. Een family office is immers het verlengstuk van de belegger, waarbij de bank of beheerder de uitvoerder is van een gegeven opdracht. Stel eens voor dat er een klacht dient te worden ingediend tegen jezelf. Voorkomen dient ook te worden dat de slager het eigen vlees keurt. Zeker als de bank of beheerder in producten belegt die bijdragen aan het verdienmodel.

De Weygerbergen staat family offices bij met het ter beschikking stellen van haar specifieke kennis, opdat zij een professionele gesprekspartner vormen in de contacten met banken en vermogensbeheerders. De PAERES-rapportage vormt daarbij een onmisbaar onderdeel.

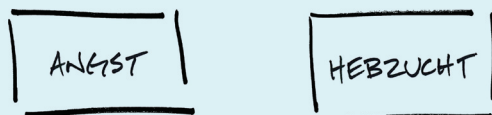
Meer informatie: www.veygerbergen.com



Rust, reinheid en regelmaat



Die titel komt van een nieuwsbrief van De Weygerbergen van twaalf jaar geleden. Daarin werd gesteld dat beleggen iets anders is dan sparen. Beleggen gaat immers gepaard met bewegingen. Die treden zowel op bij aandelen als bij obligaties. Beleggen is een proces van het beheersen van risico's en de kunst om daarbij zo weinig mogelijk fouten te maken. Het juist omgaan met marktbevingen vormt een belangrijk onderdeel. Maar ook het moeilijkste!



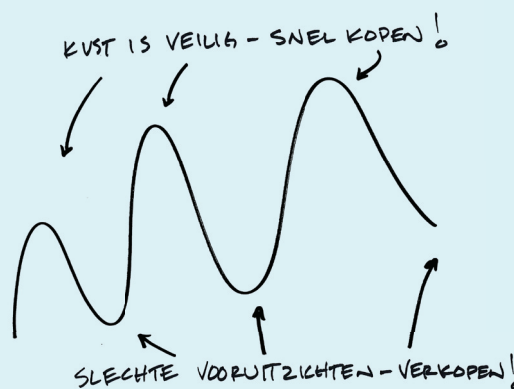
KIES ER EEN!

Er is namelijk een conflict met het menselijk brein. Dat laatste wordt gevoed met emoties. Als het goed gaat zijn we euforisch, als het tegenzit zijn we bang dat het dak op ons hoofd valt. Emotie is voor beleggers juist de slechtst mogelijke raadgever. Neem het laatste kwartaal van 2018. Het sentiment is zwaar negatief. Beleggers die voornamelijk risicodragend beleggen, ontvingen van de bank zelfs op basis van de MiFID-regels een brief dat het vermogen meer dan tien procent was gezakt. Slecht voor de emotie.

Wat was er feitelijk aan de hand? Economisch gezien enige afzwakking, maar nog wel een bovengemiddelde groei. Bedrijfswinsten die, na een groei in 2018 van

circa tien procent, naar verwachting in het huidige jaar met 'slechts' acht procent groeien. Behoudens vooral politiek geïnspireerde zaken, is dat geen rechtvaardiging van het negatieve sentiment. Belangrijk is dus om rustig te blijven. In het kader van de door ons voorgestane strategie van rebalancing, is tegen flink gereduceerde koersen juist bijgekocht. Een regelmatig proces dat op basis van ratio de tegenhanger vormt van de emotie.

Belangrijk is de crashindicator van Citigroup. Die gaf geen rechtvaardiging voor het negatieve sentiment. Was dat wel zo geweest, zouden banken en beheerders hebben gevraagd om posities af te bouwen. De indicator is vaker een indicatie geweest voor zogenaamde 'false moves' dan voor serieuze dalingen. In beide gevallen werkt het. De eerste maanden van 2019 worden de vruchten geplukt.



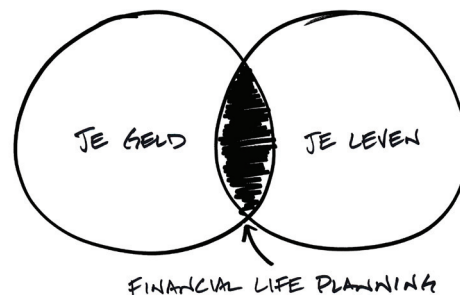
Meer informatie: www.veygerbergen.com

IN UW BELANG: HET BELEGGINGSSTATUUT

Tegenwoordig vraagt de bank u het hemd van het lijf om te komen tot een inventarisatie van wat u wilt en welk risico u kunt dragen. Vragen van uiteenlopende aard: van de componenten van het totale vermogen tot zelfs uw hoogst genoten opleiding. Vervolgens trekt zij een standaard risicoprofiel uit de kast en kadert de beleggingen hierin. Soms krijgt u zelfs een standaardportefeuille met de boodschap dat dát de beste oplossing is. Voor u, natuurlijk...

Het proces kan ook worden omgedraaid. Dat kan door het instellen van een zogenaamd beleggingsstatuut. U geeft zelf aan wat u wel en wat u juist niet wilt. Vervolgens stapt u naar een bank of vermogensbeheerder en vraagt u om een passende maatwerkoplossing. Belangrijk is de

gewenste verdeling over risicodragend en risicomijdend vermogen. Het eerste zorgt daarbij voor het rendement, het tweede voor de nachtrust. Van belang is daarbij een strikte bandbreedte, dat u kwaliteitsnormen stelt en sommige zaken ook uitsluit. Op te nemen nadere bepalingen betreffen het beslissingsproces, de kwaliteit en de periodiciteit van de rapportage, het aantal gesprekken dat u minimaal wilt voeren en tegen welke benchmark u de prestaties wenst af te zetten.



Institutionele beleggers beschikken over een dergelijk statuut. Waarom hun voorbeeld niet volgen? Het ligt voor de hand dat stichtingen en vennootschappen dit doen, zeker in het geval een externe directie verantwoordelijk is voor de centen van een ander. Ook steeds meer vermogende families leggen de wensen en uitgangspunten vast in een beleggingsstatuut, vaak in combinatie met een familiestatuuut. Op deze manier blijft u zelf in controle over uw vermogen. Een dergelijke insteek juichen wij toe. Het voorkomt problemen achteraf. Mocht uw interesse gewekt zijn, dan willen we dit graag met u uitwerken. In uw belang!

Meer informatie: www.veygerbergen.com



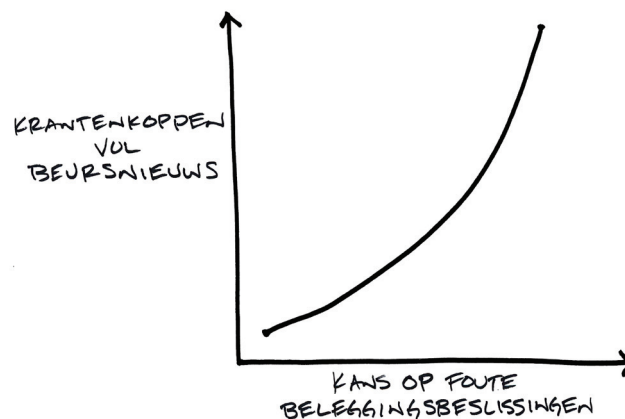
De wonderere wereld van FDA

FDA staat voor Financiële Diensten Amsterdam. Sinds 1986 adviseert het bureau zowel pensioenfondsen als onafhankelijke vermogensbeheerders op basis van een combinatie van onafhankelijke aandelenresearch en macro-economische analyse. En hoe!

Hun visitekaartje is de FDA Blue Chips Portfolio, die is belegd in individuele ondernemingen. De beleggingsstrategie kan één op één worden overgenomen door daarvoor openstaande vermogensbeheerders. De portefeuille belegt in Europese en Amerikaanse blue chips. Onderdeel daarvan zijn momenteel onder meer twee Belgische (AB InBev en Umicore) en zes Nederlandse ondernemingen (ASML, DSM, Heineken, RELX, Unilever en Wolters Kluwer).

Het rendement op die portefeuille is iets om over naar huis te schrijven. Op het moment van schrijven van dit artikel is er sinds medio 2003 een groei van 10,2 procent per jaar. De van toepassing zijnde benchmark kent een jaarlijks rendement van 7,2 procent. Dat betekent dat de research van FDA jaarlijks gemiddeld zorgt voor een outperformance van drie procent.

De opgenomen ondernemingen kunnen in het algemeen de toets van het maatschappelijk verantwoord beleggen goed doorstaan. Wilt u als belegger verder gaan en louter een duurzame portefeuille opbouwen, dan is de keuze te maken voor de sustainable variant. Die bestaat vanaf



2005 en kent een jaarlijks rendement van 8,7 procent bij een benchmark van 7,1 procent. Ook hier is sprake van een duidelijke toegevoegde waarde. Opvallend is echter dat de Blue Chip portefeuille jaarlijks gemiddeld ruim 1,5 procent beter presteert.

De wijze waarop De Weygerbergen haar relaties bedient, leidt ertoe dat aan de bank of de vermogensbeheerder wordt gevraagd om met beleggingsfondsen te werken en daarbij op ieder onderdeel de beste te selecteren. Het is onze ervaring dat een dergelijke aanpak leidt tot betere resultaten dan wanneer de bank of beheerder zelf in individuele aandelen belegt. Als wordt gewerkt met de research van FDA, maken we graag een uitzondering. Terecht, zo blijkt!

Meer informatie: www.veygerbergen.com



de Weygerbergen
Vermogensbegeleiding | Performancemeting

Croy 9M, 5653 LC Eindhoven
Postbus 8752
5605 LT Eindhoven

Tel +31 (0)40 291 19 10
info@weygerbergen.com
www.veygerbergen.com

Jan Verhoeven +32 (0)496 566640
Geert Broekgaarden +31 (0)6 34 398 823
Emile van Dun +31 (0)6 53 223 210
Hans Brouwer +31 (0)6 31 912 001