

TRUSTED

Een uitgave van Affluent - New School Private Banking



Stoic. Calm. Capital. Control

Team Affluent.....

Estate Planning wat is dat eigenlijk?

5 Tips om de juiste adviseur te vinden

Kwartaal update



VOORWOORD

TRUSTED is een uitgave van Affluent - New School Private Banking. Affluent staat voor onafhankelijk, persoonlijk, transparant en data-gedreven advies gecombineerd met geavanceerde tools.

TRUSTED is bedoeld voor de vermogende particulier die geïnteresseerd is in alle aspecten die van invloed kunnen zijn op zijn of haar vermogen.

Al een geruime periode bevindt de financiële dienstverlening zich in een roerige periode. Banken trekken zich terug en veel nieuwe ondernemingen in de financiële dienstverlening worden opgestart. Onze visie is dat we hiermee pas aan het begin staan van een periode van veranderingen. Cliënten kiezen bijvoorbeeld steeds vaker voor een onafhankelijke adviseur in plaats van een traditionele verkoper.

Er bestaat meer en meer behoefte om te praten met een professional die men kan vertrouwen. De zogenaamde TRUSTED advisor. Nu weet u ook direct waarom wij voor deze naam voor het blad hebben gekozen.

Onze TRUSTED advisors begeleiden onze cliënten op basis van gecontroleerde data naar een voor hen passende vermogensbeheerder. We spreken hierbij heel bewust over een “passende” en niet “de beste of juiste” vermogensbeheerder. Iedere cliënt kan namelijk zelf, met onze hulp, bepalen welke vermogensbeheerder het beste bij hem of haar past.

In deze uitgave stelt een eerste vermogensbeheerder waarmee wij nauw samenwerken zich aan u voor; Stoic. Deze partij heeft als filosofie dat ze zo goed mogelijk en tegen de laagste kosten de markten willen volgen.

Ik wens u veel leesplezier toe en mocht u vragen, opmerkingen of suggesties hebben dan hoor ik dat graag.

Jan Roelof Boerlage

Managing Partner Affluent - New School Private Banking



Inhoud

November 2019 | 1e editie

- 6 New-school Private Banking
- 8 Team Affluent
- 10 Calm. Capital Control.
- 14 Estate Planning wat is dat eigenlijk ?
- 17 Tips om de juiste adviseur te vinden
- 18 Kwartaalupdate

Colofon

Affluent – New School Private Banking
 Revaleiland 1, 1014 ZG Amsterdam
 Vormgeving: Rootz reclamebureau

Met medewerking van: Jos van Heese, Henk Kras, Freddy Forger,
 Lars van Marrelo

Copyright: Het is is niet toegestaan om, zonder voorafgaande
 toestemming van Affluent – New School Private Banking, gepubli-
 ceerde artikelen of fotografie te (doen) publiceren of anderszins
 openbaar te maken of te verveelvoudigen.

New-school Private Banking

Oude waarden, nieuwe stijl

Wat maakt onze dienstverlening anders dan Private Banking van gerenommeerde financiële dienstverleners? Eigenlijk niet zoveel... tenminste als u 20 of 30 jaar terug in de tijd gaat. De tijd dat uw Private Banker nog uw persoonlijke en vertrouwde adviseur was. De tijd dat uw Private Banker bij u op de koffie kwam om u en uw (financiële) behoeften te leren kennen.

Wij gaan terug naar deze tijd, figuurlijk gesproken. Onze visie van New-school Private Banking staat voor “oude waarden, nieuwe stijl”. Met oude waarden bedoelen wij niet de driedelige maatpakken of statige kantoorpanden. Maar juist het persoonlijke contact, echt aandacht voor u en uw behoeften. En natuurlijk in een nieuwe stijl, want we zijn dan wel eigenwijs, maar we hebben goed geluisterd naar wat u belangrijk vindt.

Old-school

De afgelopen 30 jaar zijn de afdelingen Private Banking omgebouwd tot geoliede machines. Het persoonlijke contact heeft plaats gemaakt voor efficiëntie. Het cliëntenbestand van de Private Banker werd maar groter en groter. We kennen Private Bankers met meer dan 350 cliënten in de portefeuille. Dat is gaan wrikken en niet alleen bij de cliënt. Ondertussen hebben wij namelijk in ons relatief korte bestaan al 11 vermogensmanagers aan ons weten te binden. Zij zagen ook dat Private Banking anders kan.

New-school

“Legacy thinking is a liability.”, daarom zijn wij met Affluent vanaf 0 gestart. We zijn weer gaan denken vanuit de behoefte van de cliënt. Vanuit deze behoefte is onze bedrijfsvoering steen-voor-steen opgebouwd. Daarom durf ik ook te zeggen dat wij echt anders zijn. De term ‘Private Banker’ past ons dan ook niet, bij Affluent krijgt u een vermogensmanager.



Met ons motto ‘oude waarden, nieuwe stijl’ onderscheiden wij ons op meerdere gebieden van de efficiënte Private Bankers.

Wij zijn bijvoorbeeld trots op de software die we specifiek ontwikkeld hebben voor onze visie van New-school Private Banking. De basis is het vermogensplan waarmee u inzicht in uw vermogen, wensen en doelstellingen krijgt. Zo heeft u samen met uw vermogensmanager een helikopterview over uw vermogen.

Data-gedreven aanpak

In de software komt ook onze data-gedreven aanpak tot uiting. We vergelijken bijvoorbeeld meer dan 200 beleggingsoplossingen op het gebied van rendement, kosten en risico. Onze vermogensmanagers zijn niet gebonden aan één aanbieder en werken zowel met banken als met zelfstandige vermogensbeheerders.

Daarnaast onderscheiden wij ons met een ‘eerlijke prijs’. U betaalt ons namelijk niet meer indien uw vermogen toeneemt. Wij kijken naar de adviesbehoefte en berekenen niet een percentage over uw vermogen.

Wat maakt een Private Banker 'New-school'?

Samengevat zijn er drie belangrijke uitgangspunten die Private Banking 'New-school' maken:

1. Echt persoonlijk contact

Wij vinden het belangrijk dat u terecht kunt bij uw oude vertrouwde contactpersoon. Geen callcenter taferelen.

2. Onafhankelijk

Bij ons zit u aan tafel met een onafhankelijke adviseur, geen vertegenwoordiger. Affluent vermogensmanagers hebben een uitgebreide portfolio aan financiële oplossingen en maken keuzes gebaseerd op feiten.

3. U en uw vermogensmanager zitten in hetzelfde team

Uw vermogensmanager kijkt naar de beste oplossing voor uw vermogen en heeft niet te maken met doelstellingen van hogerop. Klinkt logisch, toch?

**“Wij zijn niet de tegenpartij die u
allemaal financiële producten probeert
te verkopen.”**

Bij Affluent doen wij het anders, New School, en daar zijn we trots op!



JAN ROELOF BOERLAGE

In 1991 is hij zijn carrière begonnen bij de toenmalige ABN Bank, als trainee. Direct na zijn opleiding heeft hij de keuze gemaakt voor Private Banking en binnen Private Banking verschillende functies vervuld.

In 2006 is hij voor de bank naar Zwitserland vertrokken. Naast de verantwoordelijkheid voor de Nederlandse Private Banking markt is hij altijd zijn eigen cliënten blijven bedienen. Als generalist bewaakt hij de belangen van zijn cliënten.

De laatste vijf jaar van zijn bankcarrière was hij binnen Credit Suisse verantwoordelijk voor de Nederlandse cliënten binnen de Credit Suisse organisatie.

Jan Roelof Boerlage

Managing Partner

Midden Nederland
janroelof@affluent.nl
06 30 61 79 07



Stephan Christophe

Associated Partner

Zuid Nederland
stephan@affluent.nl
06 20 11 80 56



Harry Dekkers

Associated Partner

Zuid Nederland
harry@affluent.nl
06 12 76 32 47



Maurice Flinterman

Associated Partner

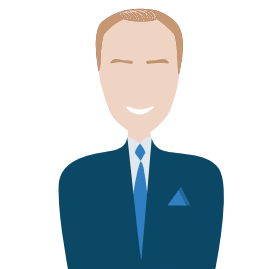
West Nederland
maurice@affluent.nl
06 24 70 04 43



Marcel Hup

Associated Partner

Noord Nederland
marcel@affluent.nl
06 24 68 80 37

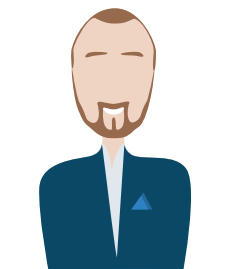




Guus Oude Veldhuis

Associated Partner

Zuid Nederland
guus@affluent.nl
06 30 61 80 75



Jos van Heese

Managing Partner

West Nederland
jos@affluent.nl
06 42 18 93 13



Lars van Marrelo

Associated Partner

West Nederland
lars@affluent.nl
06 52 71 73 82



Thijs van Wensveen

Associated Partner

Oost Nederland
thijs@affluent.nl
06 53 57 46 37



Anja van Zandbergen

Associated Partner

West Nederland
anja@affluent.nl
06 12 96 28 62

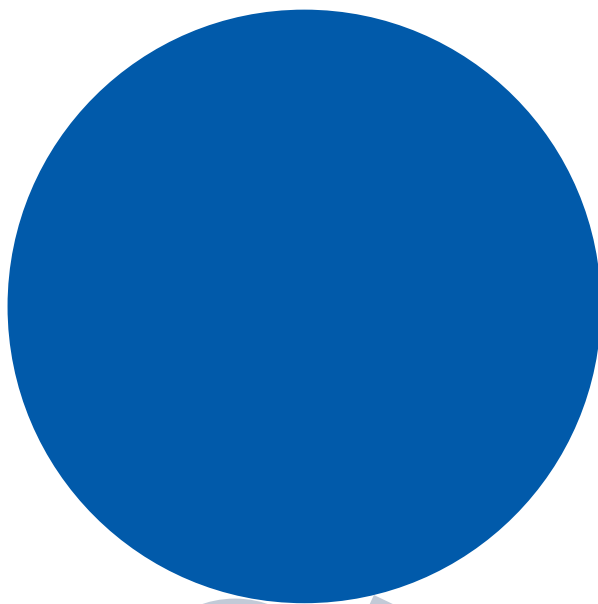
Crash. Panic. Carry on.

Geld is emotie, maar niet bij ons.

Stoic is vermogensbeheer zonder poespas.

Vraag nu een beleggingsvoorstel aan op:

www.stoic.money



Stoic. Calm.Capital.Control.

Stoic: de nieuwe vermogensbeheerder die niet aan vermogensbeheer doet.

Sinds kort is Nederland een nieuwe vermogensbeheerder rijker: Stoic (spreek uit: Sto-wik). Het is in feite de nieuwe naam voor Blu Asset Management, het Gouden Stier-winnende vermogensbeheerkantoor van Freddy Forger en Henk Kras. Bij Blu hebben de heren vanaf 2012 geschaafd aan hun eigenzinnige manier van vermogensbeheer, dat ze nu onder de naam 'Stoic' verder willen uitrollen. Zelf zeggen ze dat ze niet meer aan vermogensbeheer doen, maar aan 'Calm Capital Control'. Wat dat precies betekent en wat de ambities zijn met Stoic, vroegen we aan Freddy Forger en Henk Kras, beiden partner in het bedrijf.

Door: Niels Vrijhoeven

Wat betekent 'Calm Capital Control' precies? En in hoeverre is dit iets anders dan traditioneel vermogensbeheer?

Freddy Forger: "Elke vermogensbeheerder heeft zo zijn eigen beleggingsfilosofie. Sommigen 'geloven' in bepaalde aandelen. Weer andere beheerders denken door de juiste timing de markt te kunnen verslaan: allemaal hebben ze een overtuigende onderbouwing, maar eigenlijk proberen ze allemaal de financiële markten te voorspellen. Dat is eigenlijk best wel vreemd. De financiële industrie, die zich voordoeft als zéér rationeel en verstandig, is blijkbaar volledig gebaseerd op dit soort voor-

spellingen: alsof ze een glazen bol gebruiken! Daarom hebben wij een compleet andere beleggingsfilosofie ontwikkeld, die in plaats van vage voorspellingen, enkel de kenbare feiten als uitgangspunt neemt."

Henk Kras: "Wij zeggen altijd: geld is emotie, maar niet bij ons. Wij beheeren het vermogen van onze klanten zo kalm en rationeel mogelijk. Natuurlijk begrijpen wij dat emoties wel degelijk een rol spelen: de financiële markten worden er zelfs door gestuurd. Maar bij Stoic laten we ons daar niet door afleiden. We houden onze blik heel stoïcijns gericht op de stip op de horizon: het beleggingsdoel van onze klant. Sterker nog, we doen in feite niet zoveel. We 'beleggen' het vermogen van onze klanten niet: we stappen niet voortdurend in en uit aandelen, maar we stallen het op een zo veilig mogelijke manier, waarbij we ervoor zorgen dat het simpelweg meegroeit met de inflatie en de wereldeconomie. Vervolgens controleren we enkel of het goed gaat met het vermogen."

Freddy Forger: "Dit is in onze ogen dus geen 'asset management' of 'vermogensbeheer' meer. Die bevoordingen suggereren namelijk allerlei activiteit: voortdurend in- en uitstappen en continu beslissen wat nu weer te doen. Wij noemen onze manier van vermogensbeheer 'Calm Capital Control'. Anders gezegd: vermogensbeheer zonder poespas. Dat is beter voor de gemoedrust van

onze klanten, maar het is ook beter voor hun vermogen."

Wat bedoelen jullie precies met het 'controleren' in plaats van het beheren van vermogen?

Henk Kras: "De vermogens van onze klanten worden zoveel mogelijk belegd in de hele wereldeconomie. Afzonderlijke markten kunnen namelijk onvoorspelbaar schommelen, maar op de langere termijn groeit de wereldeconomie altijd; dat is een feit en meteen ook de ultieme vorm van risicospreiding. Zodra het vermogen 'in de wereld is belegd', doen we nog maar weinig. De vermogens van onze klanten groeien op deze manier rustig mee met de inflatie en de wereldeconomie. We moeten er alleen wel voor zorgen dat de verhoudingen tussen aandelen en obligaties in lijn blijven met de portefeuille van de klant. Stel: een klant heeft een portefeuille met 30% aandelen en 70% risicomijdende obligaties. Als het dan gedurende een periode supergoed gaat op de beurs, dan vormen de aandelen ineens misschien wel 40% van de portefeuille. Dat moet dan wel gecorrigeerd worden en daar zitten we dus voortdurend bovenop."

Freddy Forger: "Bovendien controleren we elk kwartaal of het vermogen van de klant op koers ligt richting het uiteindelijke beleggingsdoel: het eindbedrag waarop de klant uit wilt komen. Bij andere vermogensbeheerders krijgen mensen vroeg of laat te horen: 'Het resultaat valt

nu wat tegen, maar we verwachten binnen een jaar herstel van de markt, dus het komt wel goed.’ Wij besparen onze klanten deze vorm van waarzeggerij, want wie weet zit het volgend jaar weer tegen. Met als resultaat dat men aan het eind van de rit teleurgesteld is, omdat het beleggingsdoel niet behaald is.

“Doordat wij bij Stoic enkel de kenbare feiten in het hier en nu als uitgangspunt nemen, komen onze klanten nooit voor teleurstellingen te staan. Onze klanten krijgen namelijk in een dalende markt te horen: dit zijn op dit moment de rentepercentages en de koersen. Daarmee gaat u uw beleggingsdoel niet behalen. Misschien niet zo leuk om te horen, maar het voorkomt veel grotere teleurstellingen aan het einde van de rit.

En bovendien kunnen we op basis van deze feitelijk correcte informatie veel beter beslissingen nemen: accepteren we dit, of storten we bij, om alsnog het doel te behalen?”

Bijstorten in een dalende markt?

Freddy Forger: “Zeker. Het is name-

lijk een feit dat in een dalende markt de prijzen laag zijn. Logisch dus om in een dalende markt te ‘kopen’. Of zoals opperbelegger Warren Buffet zegt: ‘Buy when there is blood in the streets’. Vreemd genoeg kopen de meeste beleggers juist in een stijgende markt. Dat komt door emotie: de hoge verwachtingen die bij een stijgende markt in de lucht hangen, zorgt ervoor dat iedereen graag een graantje mee wilt pikken. Bij een dalende markt stappen veel beleggers uit, want niemand wordt vrolijk van verlies. Vermogensbeheerder Alex claimde in een TV commercial zelfs: ‘we stappen even uit als het tegen zit’. Dat is nu precies wat je niet moet doen. Je moet in feite helemaal niets doen in een dalende markt, of eventueel bijkopen dus, als dat kan. Enfin, dit zijn dus exact de emoties waar wij onze klanten tegen willen beschermen, omdat dit uiteindelijk niet goed is voor het rendement: dat wordt keer op keer door allerlei onderzoeken bevestigd. Wij baseren ons enkel op de feiten en sluiten emoties zoveel mogelijk uit. Behalve dan de emotie die ik nog steeds voel als ik aan die bi-

zarre Alex commercial denk; die raak ik maar niet kwijt.”

Waarom hebben jullie een nieuwe merknaam ‘Stoic’ in het leven geroepen?

Freddy Forger: “Ten eerste wilden we graag een merk hebben dat echt uitstraalt waar we voor staan. ‘Stoic’ is Engels voor ‘stoïcijns’, wat zoveel betekent als ‘onverstoorbaar’ en ‘niet geleid door emoties’. Dat is precies hoe wij met het vermogen van onze klanten om gaan.

“We hebben dat merk ontwikkeld, omdat dit van groot belang is om mensen ‘op afstand’ te kunnen overtuigen. Wat ik daarmee bedoel: als wij één-op-één met een klant aan tafel zitten, dan lukt het meestal prima om deze te overtuigen van onze beleggingsfilosofie. Daar hebben we geen merknaam en marketing voor nodig. Maar we willen groeien, misschien wel in heel Europa. De technologie maakt dat mogelijk: klanten kunnen zich tegenwoordig makkelijk online aanmelden, bijvoorbeeld. Dat betekent dat we straks onmogelijk met elke klant individueel om de tafel



Henk Kras

Henk Kras (38) studeerde bedrijfseconomie aan de UvA en heeft later ook de postdoctorale studie VBA aan de VU afgerond. Hij werkte eerst als investment manager, tot hij in 2012 samen met Freddy Forger Blu Asset Management startte.

kunnen gaan zitten. Die klant moet dus op een andere manier, 'op afstand', overtuigd worden – het bouwen van een echt merk is daarbij essentieel.”

Een nieuw merk, marketing; dat brengt een boel kosten met zich mee. Dat wordt uiteindelijk betaald door jullie klanten?

Henk Kras: “Ik denk dat er geen vermogensbeheerder te vinden is die zo goed is in het laag houden van de kosten als wij. Zoals eerder gezegd: wij gaan enkel uit van feiten. Rendementen zijn onvoorspelbaar, maar kosten zijn een feit: hoge kosten kunnen zelfs een mooi rendement in rook doen opgaan! Daarom zijn we voortdurend op zoek naar manieren om de kosten zo laag mogelijk te houden. Bij ons geen chique relatie evenementen of dure flessen wijn met de kerst. En als we een index-tracker ontdekken die goedkoper is, dan stappen we meteen daar naartoe over.

“In dit kader is het creëren van schaalvoordeel een andere manier

om de kosten per klant te verlagen: hoe meer klanten wij bedienen, hoe lager de kosten per klant worden voor zaken als transactiekosten, de kosten voor de bewaarinstelling die we gebruiken, et cetera. Merk en marketing is dus onze investering die er uiteindelijk voor zorgt dat de kosten per klant juist lager zullen gaan worden.”

Jullie beleggingsfilosofie stelt dat 'niets doen' het beste rendement oplevert. Dat klinkt dermate eenvoudig, dat zou ik ook zelf kunnen doen?

Freddy Forger: “Zeker. Als je een beetje snapt hoe indextrackers werken, dan zou je het ook zelf kunnen doen. Op twee, nogal essentiële punten na dan: door schaalgrootte kunnen wij veel lagere kosten realiseren, waardoor er meer rendement over blijft. Maar nog belangrijker: een individu kan zichzelf maar moeilijk beschermen tegen zijn of haar eigen emoties. Daarom is er nu gelukkig dus Stoic. Vermogensbeheer zonder poespas.”

Freddy Forger

Freddy Forger (43) studeerde Strategisch Management aan de UvA en heeft later ook de postdoctorale studie VBA aan de VU afgerond. Hij begon zijn carrière op de beursvloer als trader. In 2012 startte hij samen met Henk Kras Blu Asset Management.

In 2017 wonnen ze met Blu Asset Management de Gouden Stier in de categorie Beste Vermogensbeheerder.



Estate Planning wat is dat eigenlijk?

Estate Planning, wat is dat eigenlijk, doe je iets met vastgoed of zo? Deze vraag wordt mij met enige regelmaat gesteld. En terecht. Ik heb geen idee waarom we het in Nederland niet gewoon over Nalatenschapsplanning hebben. Want dat is wat het is. “Estate” betekent volgens de Cambridge dictionary namelijk: ‘everything that a person owns when they die’; de nalatenschap dus. Maar goed, laten we het er maar op houden dat het gewoon wat chiquer klinkt. Maar wat komt er nou eigenlijk kijken bij dat plannen van de nalatenschap?

Een goede rust nalatenschapsplanning geeft rust

Om te beginnen dient de stap genomen te worden om over Estate Planning na te denken, het bespreekbaar te maken en ermee aan de slag te gaan. Heel regelmatig komt het voor dat men liever niet nadenkt en praat over wat er na overlijden met het vermogen zal gebeuren. Toch is het verstandig dit wel te doen en tijdig te beginnen met een goede planning. Naast belastingbesparing levert dit rust op; de nalatenschap dat is in ieder geval goed geregeld.

Wie erft wat?

Als de stap genomen is om met Estate Planning aan de slag te gaan is het zaak om eerst te bepalen wie in de familie wat moet krijgen. Dat kan soms al best lastig zijn bijvoorbeeld in het geval van een familiebedrijf. Waarschijnlijk zal niet elk kind geschikt zijn het bedrijf voort te zetten. Maar het zal meestal ook niet de bedoeling zijn om het vermogen dat met het bedrijf samenhangt over te dragen aan dat ene kind dat het bedrijf gaat runnen. Hoe wordt het andere kind dan gecompenseerd? Een zaak om zorgvuldig te regelen en vaak knap ingewikkeld.

Besparen erfbelasting

Indien in het testament duidelijk is vastgelegd wie wat zal gaan erven is het zaak om dat fiscaal op een verstandige manier te doen. Het kan aardig vervelend zijn om bij het overlijden van de partner al een flink bedrag aan erfbelasting aan de fiscus te moeten afdragen terwijl het grootste gedeelte van het vermogen in de woning zit waar de andere partner nog wil blijven wonen. Met het juiste testament is dit te voorkomen.

En wellicht zijn er kleinkinderen die al een stuk van de erfenis mogen krijgen. Dat komt goed uit! Door een kleinkind legaat op te nemen in het testament kan gebruik gemaakt worden van een flinke vrijstelling, weer een besparing van erfbelasting.

Schenken bij leven

Een ander belangrijk onderdeel van Estate Planning is schenken met de warme hand ofwel schenkingen doen tijdens leven. Natuurlijk kan bij overlijden een mooie erfenis na worden gelaten maar schenken bij leven is toch veel leuker! En het biedt meer voordelen. Zo kan door slim te schenken een flinke belastingbesparing gecreëerd worden ten opzichte van de situatie waarbij het gehele vermogen pas bij overlijden op de volgende generatie overgaat.

Samenvattend is Estate Planning zeer aan te raden voor iedereen die op zorgvuldige en financieel verstandige wijze zijn of haar vermogen zo goed mogelijk wil behouden en overdragen aan de volgende generatie. Meer weten? Neem dan contact met mij (Lars van Marrelo) op, +31 (0) 6 52717382.



Lars van Marrelo
Estate planner

Lars is zijn carrière in 2001 gestart als fiscalist bij EY. In 2005 is hij overgestapt naar Ebbinge & Company alwaar hij als werving- en selectieconsultant heeft gewerkt. In 2009 is hij teruggekeerd naar de fiscaal-juridische dienstverlening bij corporate services provider OrangeField.

In 2017 is Lars zijn eigen Estate Planning boutique begonnen. Bij Affluent combineert hij zijn specialistische Estate Planning kennis met zijn brede fiscaal-juridische achtergrond.



GOAL TOEZICHT
VEILIG
ONAFHANKELIJK
OPLOSSING
STRATEGIE KOSTEN
KLANT WINST
SERVICE
PROGRES
MARKT
COACHING
DOEL
STRATEGIE
ACTIEF
SUPPORT
ADVIES
PLAN
KANSSEN
GROEI
PROJECT
KOSTEN
PROFFESIONEEL
CONTINUÏTEIT
ACTIE
PLANNING

Tips

Om de juiste adviseur te vinden.

Als u op zoek bent naar een adviseur die u kan begeleiden met het nemen van financiële beslissingen zijn er een aantal aspecten waarop u ze kunt selecteren. Hieronder 5 tips.

1. Onafhankelijk

Laat u zich liever adviseren door een verkoper of door een onafhankelijke adviseur? Vraag daarom altijd wat het verdienmodel van de adviseur is.

2. Toezicht

Op dit moment zijn er vele “financieel” adviseurs werkzaam die aan “coaching” doen. Het is raadzaam om te controleren of ze onder toezicht staan van de Autoriteiten Financiële Markten (AFM). U kunt hiervoor het register raadplegen op www.afm.nl.

3. Kosten

Kosten beïnvloeden uiteindelijk het resultaat van uw beleggingen. De kosten moeten fair zijn. Natuurlijk zal er waarschijnlijk een verband bestaan tussen de kwaliteit van het advies en de kosten. Helaas weten we uit ervaring dat dat echter niet altijd de situatie is.

4. Veiligheid

Normaal gesproken kan uw adviseur niet over uw gelden beschikken. Dit is echter niet het geval indien u iemand een machtiging geeft of, nog erger, uw pincode. Laat uw vermogen beheren door een (onder toezicht van de AFM staande) vermogensbeheerder dan staat uw vermogen veilig!

5. Continuïteit

Er wordt veel gesproken over de continuïteit bij een onafhankelijke vermogensadviseur. Natuurlijk is het zo dat bij een grootbank iemand uw adviseur kan opvolgen. De kans dat u dat al meerdere malen heeft meegemaakt is zeer waarschijnlijk.

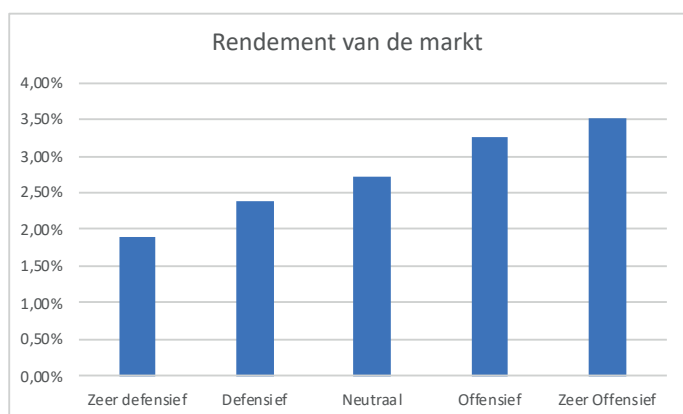
Kwartaalupdate 2019 Q3

Door: Jos van Heese

Hoewel elke particuliere belegger het met name over de Brexit en een mogelijke recessie heeft, trekken de beurzen zich daar weinig van aan. Tot en met september stond er maar liefst een plus van 22,5% op de teller (MSCI WORLD INDEX). 4,3% daarvan werd in het derde kwartaal van 2019 geboekt. Asset Measurement geeft weer een overzicht van de behaalde rendementen door banken en zelfstandig vermogensbeheerders. Daarnaast duiken we in op de marktontwikkelingen en de visies daarop van verschillende partijen.

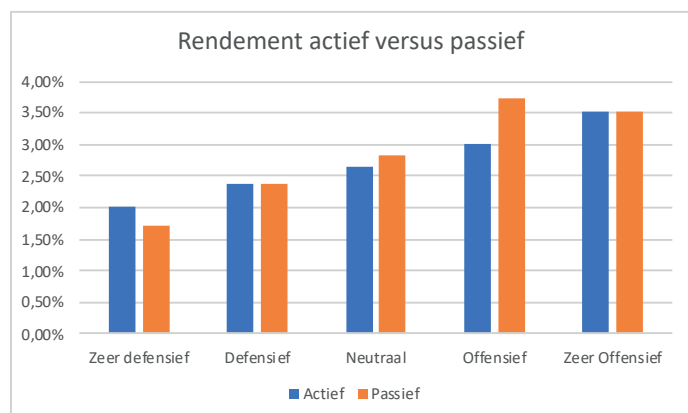
Rendement van de markt

Het derde kwartaal van 2019 kende weer prima rendementen voor alle vijf standaard profielen. Alle profielen eindigde over de gehele linie in de plus.



Actief vs Passief

Het blijft een leuke discussie, actief of passief beleggen. Of misschien actief beleggen in passieve instrumenten? In het derde kwartaal bleven de rendementen van de passieve beleggers achter bij de actieve partijen. Hieronder een uiteenzetting van de verschillen.



Actief beter dan passief?

Actieve beleggers behaalden in het zeer defensieve en het defensieve profiel een (voor kosten) een beter rendement. Vanaf het neutrale profiel deden de 'marktvolgers' het beter.

Na kosten deden de passieve partijen het over het algemeen in alle profielen beter.

Verschillen onderling groot

Onderling zijn de verschillen groot. Over het algemeen wordt gedacht dat passieve partijen allemaal hetzelfde doen. Schijn bedriegt.

Een voorbeeld tussen twee 'passieve partijen

Het verschil tussen een neutraal profiel van Stoic. (voormalig BLU AM) en Topcapital is in een neutraal profiel, vanaf 1 januari 2015 t/m september 2019, al opgelopen naar 7%. Beide partijen geven aan passief te beleggen, beide hanteren (relatief) lage kosten. Hoe dat kan?

Passieve partijen maken vaak wel degelijk actieve keuzes. Dit kan zich uiten in een afwijkende looptijd van obligaties ten op zichte van de markt, of bijvoorbeeld een overweging in opkomende markten. Dergelijke keuzes hebben simpelweg impact op het rendement.

Vooruitzichten

We geven graag een inkijk in de visies voor de korte termijn van een tweetal banken.

ABN AMRO

Het ABN AMRO beleggingscomité ziet enkele prille tekens die erop wijzen dat de situatie van de wereld-economie mogelijk wat gaat verbeteren. Maar omdat risico's en onzekerheid nog altijd overheersen, blijven liquiditeiten de voorkeur houden boven aandelen en obligaties. Daarnaast biedt ABN AMRO cliënten de mogelijkheid om looptijden van obligaties te verlagen. Bij de meer risicovolle obligaties kiest ABN AMRO liever voor Emerging Market Debt dan High Yield.

Dat zien we ook terug in de portefeuilles. In een Matig Defensief profiel van ABN zit men voor ca. 17% in Liquiditeiten. (Bron: ABN AMRO)

ING

ING verwacht dat centrale banken de economie blijven stimuleren, en dat vormt een belangrijke steun voor de aandelenmarkten. Ondanks de tegenvallende cijfers over de Amerikaanse economie verwacht ING geen recessie.

ING handhaaft derhalve de tactische assetallocatie in de beleggingsstrategieën. Aandelen blijven overwogen, obligaties onderwogen. Aandelen zijn volgens ING gemiddeld gewaardeerd en aantrekkelijker dan obligaties omdat de waardering voor obligaties in het afgelopen kwartaal wederom is opgelopen.

ING kiest in tot ABN AMRO niet voor (veel) liquiditeiten. In plaats daarvan kiest ING voor obligaties met een korte looptijd. (Bron ING)

Wat zijn de ontwikkelingen in vermogensbeheerland?

In de laatste update stonden we al even stil bij de trend om terug te gaan naar individuele titels. Deze trend lijkt zich door te zetten. We zien steeds meer nieuwe partijen die in voor de consument herkenbare aandelen willen beleggen.

Een andere trend die we zien is het toevoegen van Thema beleggingen aan de beleggingsportefeuille.

In mijn ogen zeer interessant, veel partijen zoeken een manier om beleggen voor jongeren aantrekkelijker te maken. Thema's kunnen daar in mijn ogen een belangrijke bijdrage aan leveren.

Op het jubileumfeest van Think ETF's, dat sinds 1 november van VanEck heet, werd een, naar mijn mening, ontzettend leuke ETF onder de aandacht gebracht; de VanEck Vectors Video Gaming and eSports UCITS ETF.

Een paar vragen over deze eSports ETF aan Jolien Brouwer van VanEck.

Wat is het?

Een ETF gericht op de Videogaming & Esports industrie, en volgt de MVIS Global Video Gaming and Esports Index. Het bestaat uit 25 van de grootste spelers op het gebied Video Gaming en eSports.

Bedrijven moeten ten minste 50% van hun omzet halen uit videogaming en/of eSports

Waarom?

Sinds 2015 is de omzet in eSports gegroeid met bijna 40% per jaar. De eSports groeit duizelingwekkend snel. Voor 2019 wordt een omzet verwacht van ongeveer USD 1,1 miljard, een stijging van 27% ten opzichte van de USD 865 miljoen in 2018. In 2022 wordt de omzet verwacht te stijgen naar USD 1,7 miljard. Deze groeicijfers

illustreren het potentieel van de videogame- en eSports-industrie. Deze industrie bereikt in 2020 naar verwachting een omzet van USD 143,5 miljard, waarvan USD 72,3 miljard afkomstig van mobiele gaming.

Wordt er al in belegd?

Zeker, het is een erg populaire ETF. In Amerika heeft deze ETF \$38 miljoen in AUM (per 30/9/2019) de UCITS variant is slechts vier maanden oud en heeft al €10 miljoen in AUM.

Is het al aanwezig in vermogensbeheer portefeuilles? Ja. Voornamelijk bij family offices, die graag ook de jongere generatie betrekken bij het beleggingsbeleid.

Is het al aanwezig in vermogensbeheer portefeuilles?

Ja. Voornamelijk bij family offices, die graag ook de jongere generatie betrekken bij het beleggingsbeleid.



Jos van Heese
Managing Partner

Na een carrière bij een vermogensbeheerder is Jos zich gaan focussen op het analyseren van vermogensbeheerders en de begeleiding van cliënten die op zoek zijn naar een geschikte vermogensbeheerder.

Sinds 2015 heeft hij bijgedragen aan de ontwikkeling van software waarmee adviseurs cliënten optimaal kunnen ondersteunen op met name beleggingsgebied. Bij Affluent is Jos verantwoordelijk voor het analyseren en monitoren van investeringen voor zijn cliënten.



Affluent - New School Private Banking
Revaleiland 1
1014 ZG, Amsterdam
020 – 2 409 109
info@affluent.nl
www.affluent.nl