



Adviseurs

Thema: Indexproducten

IN DE FRONTLINIE



Indexproducten raken steeds meer ingeburgerd bij beleggers. Maar hebben beleggingsadviseurs wel het juiste arsenaal in huis om aan de wensen van klanten te voldoen? Er is nog een slag te winnen bij het inpassen in de dagelijkse adviespraktijk.



Indexbeleggen lijkt eenvoudig

Aanbieders van indexproducten zien een toenemende vraag naar Exchange Traded Funds (ETF's) en indexfondsen na de invoering van het provisieverbod per 1 januari 2014 in Nederland. Onmiskenbaar besteden beleggers en adviseurs meer aandacht aan de kosten van de beleggingsinstrumenten die ze gebruiken ten opzichte van de toegevoegde waarde die deze leveren. Dat pakt goed uit voor indexproducten. Een soortgelijke ontwikkeling laat het Verenigd Koninkrijk zien, dat Nederland voorging. "Een van de belangrijkste trends die we in de afgelopen jaren hebben

gezien, is het toenemende gebruik van passieve beleggingsinstrumenten zoals ETF's en indexfondsen als kernbouwsteen in portefeuilles", bespeurt San Lie, Head of Research van Morningstar Benelux. "Voorheen werden ETF's mondjesmaat gebruikt, en dan vooral om tijdelijke exposure naar een bepaalde asset class op te bouwen. Indexproducten worden steeds meer mainstream in Europa, en ook meer strategisch ingezet dan alleen tactisch." Toch benoemt hij een groot verschil met de Verenigde Staten, het grote voorland waar indexproducten hun geboorte vonden. In de VS vloeyde in de laatste twaalf maanden (tot eind juli) 70% van de geldstromen richting passieve beleggingsinstrumenten. In Europa betrof het slechts 25%. "Dit verschil zal niet morgen overbrugd zijn, maar Europa zal op termijn voor een groot deel de VS volgen. Wat misschien een extra push geeft,

is de prijzenoorlog die gaande is in de ETF-wereld, vooral ook in de *core range*."

Rogier Rake, ETF-specialist binnen IBS Capital Management, wijst op nog iets frappants waarom het nog wel een tijdje zal duren voordat Europa en Nederland het Amerikaanse voorbeeld kan evenaren. "De Amerikaanse vermogensbeheermarkt is veel groter en wordt niet gedomineerd door een paar partijen. Grote onafhankelijke asset managers zagen al in een vroeg stadium de voordelen in van indexproducten." Bovendien gaven daar publicaties van universiteiten, dat indexproducten in 80% van de gevallen een hoger rendement genereren dan beleggingsfondsen, deze beleggingscategorie de wind in de zeilen. Rake: "De grote aanbieders van indexproducten uit de VS hebben de uitkomsten van deze onderzoeken maar al te graag gebruikt bij hun marketing-

campagnes. Tevens beheren veel mensen in de VS hun pensioenpotje zelf. Voor de goed geïnformeerde zelfdoener zijn indexproducten het ideale instrument.” ETF’s en indexfondsen zijn ook geen onbekend fenomeen meer voor beleggers in ons land, maar ze weten in vergelijking met hun Amerikaanse tegenhangers toch minder goed waar ze het moeten vinden en wat er zich onder de motorkap van deze producten bevindt. En dat biedt veel mogelijkheden voor beleggingsadviseurs. Kijk maar eens naar het voorbeeld van grondstoffen. Beleggers zien deze ondertussen als echte vermogenscategorie, die een rol heeft in een gespreide portefeuille. “ETF’s hebben deze categorie kostenefficiënt toegankelijk gemaakt”, vertelt Philippe Roset, Head of Benelux bij ETF Securities. “We verwachten dat we over enkele jaren hetzelfde kunnen zeggen over valuta. Daarnaast krijgen adviseurs tegenwoordig toegang tot een veelheid van specifieke oplossingen, zoals de lokale Chinese aandelenmarkt, of een thema zoals de Amerikaanse energierevolutie. Indexproducten worden daarbij steeds meer gebruikt in combinatie met de traditionele actief beheerde beleggingsfondsen en individuele aandelen.”

ONWENNIG Indexbeleggen kan een beter alternatief zijn voor zowel beleggingsfondsen als een goed gespreide portefeuille in individuele titels. Hiervan is Henri van den Hurk, Managing Partner en directeur Beleggingsadvies bij Indexus, overtuigd. Maar in de praktijk ziet hij toch ook dat veel partijen nog een beetje onwennig zijn met indexbeleggingen. “Dan krijg je portefeuilles onder ogen waarbij het duidelijk is dat er ETF’s in zitten ‘omdat het moet’, in plaats van omdat er over nagedacht is.” Dat is de verkeerde weg. Gert-Jan Verhagen, hoofd iShares Nederland bij BlackRock, stelt voorop dat er in Nederland geen duidelijke naam is voor de verschillende indexproducten. En dit leidt tot enig onbegrip bij adviseurs. “Alles wordt gevangen onder de noemer ‘tracker’, terwijl de verschillen tussen indexproducten wel degelijk van belang zijn voor de belegger.” Verhagen was lang zelf beleggingsadviseur. Hij noemt het cruciaal om als adviseur aan tafel te zitten met de cliënt. “Als ik een product interessant vond voor een klant, dan legde ik het hem uit hoe dat product werkte en als zij dat mij dan niet helder konden terugkoppelen, dan wist ik dat het niet geschikt voor hen was.” Die aanpak en dat principe gaan naar zijn mening ook op voor indexproducten. “Indexbeleggen lijkt eenvoudig, maar het totale assortiment behelst veel meer dan indexfondsen alleen. Als ik wel eens langs de lijn sta bij een hockeywedstrijd en uitleg wat ik doe, dan merk ik regelmatig dat mijn gesprekspartners ook ETF’s in een beleggingsportefeuille hebben zitten, maar waarom is voor hen doorgaans niet duidelijk. Als de eindklant het al niet goed beseft, hoe zit het dan met zijn adviseur? Die moet weten wat voor zijn cliënt van



Managing Partner en directeur Beleggingsadvies bij Indexus

Henri van den Hurk

“Ik krijg beleggingsportefeuilles onder ogen waarbij het duidelijk is dat er ETF’s in zitten ‘omdat het moet’, in plaats van omdat er over nagedacht is.”



Head of Institutional Sales Northern Europe bij Vanguard

Wim van Zwol

“Beleggingsadviseurs kunnen cliënten helpen door te waarschuwen voor menselijke fouten, zoals te veel vertrouwen in het eigen kunnen en het controleren van de neiging om in sterk dalende of stijgende markten overhaaste beslissingen te nemen.”



Head of Research van Morningstar Benelux

San Lie

“Het belangrijkste is dat vermogensbeheerders, banken en wealth managers zich voldoende verdiepen in hetgeen zij hun klanten aanbieden en adviseren. Dat geldt voor passieve instrumenten net zo goed als voor actief beheerde fondsen.”



Geen duidelijke naam voor verschillende indexproducten

belang is en transparant zijn over het beleggingsproces en de producten die beschikbaar zijn.” De beleggingsadviseur kan zijn ogen niet sluiten voor de verdere toename van het belegd vermogen in indexbeleggingen. Hij moet volgens Van den Hurk in elk geval minimaal aangeven dat hij toch wel meegaat met de trend. Naast de indexbeleggingen die ingezet worden als fundament in beleggingsportefeuilles, zullen ook meer

beleggers de weg weten te vinden naar indexbeleggingen die voor kortere termijn opgenomen worden in beleggingsportefeuille. “Stockpicking wordt indexpicking”, voorziet Van den Hurk.

EXPERTISE Lie ziet voor de adviespraktijk met name de kansen liggen in het zo goed mogelijk bedienen van de klant. “Het moet gewoon zo passend mogelijk zijn.” Dat staat overigens los van hetgeen

Klant ziet relatie met adviseur als waardevol

uiteindelijk aan de klant wordt aangeboden (actief of passief). “Beleggingsadviseurs kunnen waarde toevoegen door de beste beleggingsproducten te selecteren, klanten te helpen hun risicoprofiel te bepalen en daarmee een goede portefeuille samen te stellen voor de klant”, meent Martijn Rozemuller, Managing Director en oprichter van Think ETF’s. “Uiteraard moet dit dan wel tegen redelijke kosten gebeuren.” Bij de aanschaf van een indexproduct op de S&P 500 lopen de eigenschappen niet zover uiteen, aldus Rake. “Maar heeft het beleggingsteam ervoor gekozen om exposure te krijgen op de Chinese markt dan is dat een totaal ander verhaal.” Dan is het erg belangrijk om te kijken welke markt precies wordt gevolgd, welke type aandelen het zijn, waar wordt het product verhandeld en wat de spread is. Dat kan Edwin Mars, verantwoordelijk voor ETF Sales in de Benelux bij State Street, alleen maar beamen. “De juiste keuzes maken vergt nog steeds erg veel expertise en als je die in huis hebt, liggen er zeker kansen.”

LEVEL PLAYING FIELD Er is intussen een enorm producten-

palet om uit te kiezen. Door het retrocessieverbod is er een *level playing field* gecreëerd tussen de indexproducten en de traditionele mogelijkheden om te beleggen. Of zoals Bob Homan, hoofd van het ING Investment Office, het uitdrukt: “Door de afschaffing van de distributievergoeding zijn de verdienmodellen voor een aantal vermogensbeheerders van de ‘achterdeur’ naar de ‘voordeur’ veranderd.” Voor eindbeleggers betekent dit volgens hem dat banken en vermogensbeheerders over meer producten beschikken om een optimale portefeuille voor hun klanten samen te stellen. “Dit productenpalet biedt voor vermogensbeheerders en adviseurs de mogelijkheid om maatwerk te leveren voor hun portefeuilles en klanten en heel specifiek in te gaan op risico- en rendementseisen”, vertelt Roset. “De adviseurs kunnen zich ook verdiepen in alle verschillende mogelijkheden en onderliggende indexmethodieken. In het geval van grondstoffen kan bijvoorbeeld een *longer dated* variant van een breed gespreide index over een periode van tien jaar zo’n 80% extra rendement opleveren ten opzichte van een klassieke grondstoffenindex.” Rico Fasel, directeur Product Management Beleggingsadvies van ABN Amro, hamert er echter wel op dat er over ETF’s in de markt nog wel eens wordt gesproken alsof het hele eenvoudige instrumenten zijn, maar de praktijk wijst uit dat dit veelal anders wordt ervaren door beleggers. “Er zijn zo veel ETF’s, providers, indices, welke moet je kiezen? Waar vind je de informatie? Hoe weet je of je te maken hebt met een betrouwbare provider? In welke index moet je eigenlijk beleggen en hoeveel? Adviseurs kunnen hier meerwaarde bieden door due diligence op en monitoring van providers, en beleggers zo te helpen met het kiezen van het juiste indexproduct.” Zijn boodschap is dat een bank zich kan onderscheiden door op een genuanceerde manier advies te geven over het gebruik van passieve instrumenten. Er moet

duis een antwoord worden gegeven binnen welke asset class, regio of sector en onder welke omstandigheden het zin heeft om passief te beleggen.

TOEGEVOEGDE WAARDE

Indexproducten vergen weinig ‘onderhoud’. Daardoor kunnen adviseurs meer tijd besteden aan het daadwerkelijk adviseren van cliënten in plaats van uitleg te geven over de prestaties van specifieke fondsen of aandelen. Tegelijkertijd is het een behoorlijke overgang voor de financiële adviesmarkt. “Adviseurs kunnen hun toegevoegde waarde tonen door cliënten te helpen met hun financiële planning en het formuleren van doelstellingen, gevolgd door het helpen opbouwen van een goed gespreide beleggingsportefeuille die de doelstellingen van de beleggers op de lange termijn weerspiegelt”, zegt Wim van Zwol, Head of Institutional Sales Northern Europe bij Vanguard. Ze kunnen volgens hem cliënten ook helpen door te waarschuwen voor menselijke fouten, zoals te veel vertrouwen in het eigen kunnen en het controleren van de neiging om in sterk dalende of stijgende markten overhaaste beslissingen te nemen. Hij refereert aan een in november van vorig jaar door Vanguard gelanceerde maatstaf, die erop gericht is de toegevoegde waarde die adviseurs gedurende een bepaalde periode aan hun cliënten leveren, te meten en ook voor de lange termijn bij te houden. Gebaseerd op de ervaringen van 760 cliënten van Britse adviseurs op het gebied van berekende kosten, marktprestaties en financiële doelstellingen, leverde dat onderzoek een waardering op van 73 uit 100 (waarbij 100 maximale waarde vertegenwoordigt). Van Zwol: “Dit bevestigt dat cliënten die de relatie met hun adviseur zien als iets wat waarde creëert, loyaler en winstgevender zijn en meer vrienden en bekenden naar die adviseur doorverwijzen.” Los van de vraag of er een hoge, gemiddelde of lage waarde wordt gecreëerd, beschouwen cliënten betrouwbaarheid, ken-



nis en nauwkeurigheid als de drie belangrijkste eigenschappen die een adviseur moet hebben. Op dit terrein zijn er dus kansen. De adviseur die niet aan die criteria voldoet, zet zichzelf buitenspel.

KENNIS EN KOSTEN

Gebrek aan kennis wil de belegger of adviseur er nog wel eens toe bewegen om de focus te verleggen naar de kostencomponent, waarschuwt Mars. Alhoewel dit zeker een belangrijk thema is, gaat dit voorbij aan het belangrijkste doel van beleggen: wat is na aftrek van de kosten de opbrengst? “De eerste vraag die een belegger zich moet stellen als hij kosten vergelijkt, is waarom het ene fonds goedkoper is dan het andere en of dit na bestudering wel de beste keuze is. De moeite om tot in detail uit te zoeken wat de oorzaak is van het verschil in kosten wordt niet altijd genomen, soms door gebrek aan kennis.” Fasel van ABN Amro beschouwt het als een gevaar dat beleggers alleen nog maar oog zouden kunnen hebben voor lage kosten en niet meer voor alpha en de onderliggende kwaliteit van de indexproducten. “Het gebruik van passieve producten moet een integraal onderdeel zijn van portefeuillebeheer, naast het gebruik van actieve strategieën. Daarom bespreken wij in onze adviesgesprekken of dit soort producten echt bij de klant passen.” Een indexproduct is volgens Rake lang niet altijd het ideale instrument en er ontbreekt bij veel asset managers kennis en ervaring om die keuze te maken. “Zo kunnen grondstoffen een prima belegging zijn, maar als ik dan zie dat een professioneel geachte financiële instelling een indexproduct op de S&P GSCI Index koopt, dan gaan mijn haren recht overeind staan. Dan weten ze echt niets over het doorrollen van futures. Het ontbreken van kennis en ervaring met beleggen in dit simpel geachte instrument kan dus het rendement zwaar drukken.” Van den Hurk constateert dat de kennis nog niet voldoende aanwezig is bij veel adviseurs. “Denk hierbij

aan de non-discussie inzake fysiek en synthetisch, het blindstaren op Total Expense Ratio's (TER's) in plaats van nettorendementen en het klakkeloos beleggen in een ETF zonder de samenstelling van de desbetreffende ETF te bestuderen. Het omschakelingsproces is natuurlijk ook lastig. Jaar in jaar uit adviseer je beleggingsfondsen en opeens is er ook ruimte voor indexbeleggingen. Leg maar eens uit dat je jarenlang de cliënt iets hebt geadviseerd waarvoor ook betere alternatieven zijn.” De klant moet de beleggingsadviseur serieus kunnen nemen. Rozemuller zegt het doeltreffend: “De expertstatus komt natuurlijk enigszins in gevaar als een klant een vraag over ETF's of indexbeleggen stelt die niet beantwoord kan worden.” Roset noemt als grootste risico dat beleggers niet volledig begrijpen waar ze in beleggen. Uiteindelijk moet iedereen zich realiseren dat een ETF slechts een verpakking is om bepaalde onderliggende effecten te volgen. Het enorme productenpalet brengt met zich mee dat er ook ETF's bestaan die volatielere of minder liquide markten volgen. Beleggers moeten goed doorgronden waarin ze uiteindelijk beleggen.” Daar kan Pieter Furnée, Head of Global Client Group Benelux bij Deutsche Asset & Wealth Management, zich ook goed in vinden. “De meeste Europese ETF's voldoen aan de Ucits-normen, en ze zijn dus sterk gereguleerd. Een belangrijk risico is dan ook het marktrisico. Je moet dus goed kijken welke exposure je in de markt inneemt. Ken de index die je kiest.” Indexproducten zijn niet allemaal simpel en goedkoop. “Sommige indextrackers zijn juist behoorlijk complex. Als deze op de verkeerde manier worden geadviseerd en gebruikt, kunnen klanten (en adviseurs) met andere uitkomsten worden geconfronteerd dan verwacht”, geeft Homan aan.

KLANT BEGELEIDEN Hoe kunnen cliënten met indexproducten worden vastgehouden en hoe kan de klantenkring worden uitgebreid? Homan antwoordt

Verantwoordelijk voor ETF Sales in de Benelux bij State Street

Edwin Mars

“Gebrek aan kennis wil de belegger of adviseur er nog wel eens toe bewegen om de focus te verleggen naar de kostencomponent.”



Hoofd van het ING Investment Office

Bob Homan

“Sommige indextrackers zijn juist behoorlijk complex. Als deze op de verkeerde manier worden geadviseerd en gebruikt, kunnen klanten en adviseurs met andere uitkomsten worden geconfronteerd dan verwacht.”



Hoofd iShares Nederland bij BlackRock

Gert-Jan Verhagen

“Alles wordt gevangen onder de noemer ‘tracker’, terwijl de verschillen tussen indexproducten wel degelijk van belang zijn voor de belegger.”



hierop dat de selectie en het gebruik van beleggingsproducten slechts schakels zijn in het volledige beleggingsproces en communicatie met de klant. Een klant begeleiden in het halen van zijn financiële doelen is het meest belangrijke. Adviseurs spelen daar een heel belangrijke rol in. “Zij kennen de persoonlijke situatie, wensen, mogelijkheden en behoeften van de klant.” Hij vindt dat banken en vermogensbeheerders moeten inspelen op de veranderende behoeften en wensen van de klant. “Er zijn beleggers die een portefeuille wensen die enkel uit indextrackers bestaat. Als bank of vermogensbeheerder moet je dan wel in deze behoefte kunnen voorzien door een advies- of beheerportefeuille aan te bieden die op een professionele manier is opgebouwd en wordt gemonitord.” ING heeft

daarom onder het predicaat ‘Strategie Index’ recent een strategie ontwikkeld, die volledig bestaat uit goedkope, simpele, fysiek gerepliceerde indextrackers, zoals de bank ETF's en indexfondsen benoemt. Deze beleggingsstrategie wordt beheerd door de experts van het ING Investment Office. De klant krijgt de visies en tactische calls direct vertaald in een goed gespreide portefeuille met sterke aandacht voor risicomangement en fondsselectie. IBS Capital Management heeft echter in een enquête onder cliënten gevraagd hoe belangrijk ze het vinden dat deze asset manager zelf veelvuldig gebruik maakt van indexproducten. Gemiddeld genomen maakt het klanten weinig uit. Rake licht toe: “Het gaat ze uiteindelijk om het behalen van een goed rendement en met welke instru-



Rogier Rake

“Indexproducten zijn het ideale middel om snel en eenvoudig het risico van een portefeuille sterk te reduceren. Dat gaat makkelijker dan een portefeuille met honderd namen te liquideren.”



Rico Fasel

“Het gebruik van passieve producten moet een integraal onderdeel zijn van portefeuillebeheer, naast het gebruik van actieve strategieën.”

Kennisgebrek legt focus adviseur op kostencomponent

menten dat gebeurt, vinden ze van ondergeschikt belang. Op basis van objectieve analyses moet voor elke gewenste exposure telkens worden geanalyseerd welk instrument naar verwachting het beste rendement oplevert. De lage kosten van indexproducten zijn bij die keuze een belangrijk voordeel ten opzichte van beleggingsfondsen.” Volgens Furnée zitten indexproducten sterk in de lift nu beleggers de voordelen van passief beleggen tegen lage kosten steeds meer waarderen. “Er is echter op educatief vlak nog veel te doen, zodat mensen zich ervan bewust worden waarom dergelijke beleggingsoplossingen zo effectief zijn voor hen.”

TWEEDELING Voor elk thema is er tegenwoordig wel een index waarin geïnvesteerd kan worden. Dat biedt naar de mening van Mars richting cliënten een rijkdom aan

mogelijkheden voor adviseurs. “Beleggers die eenmaal in ETF’s of indexfondsen zitten, zullen over het algemeen alleen nog maar veranderen van thema (regio, asset class, sector), maar blijven dit doorgaans doen door middel van het volgen van indices.” Maar Van den Hurk wijst op nog een kans. “Door indexproducten op te nemen in de vorm van ETF’s, waarbij het geen huisproducten betreft, is de transparantie hoog op

het gebied van kosten en is het voor 100% duidelijk waarin belegd wordt. Een adviseur die het gehele palet kan leveren, kan een wereldwijde portefeuille adviseren met spreiding over elke asset class.” Hij denkt dat er op het gebied van de advisering inzake indexproducten in de toekomst een tweedeling komt waarbij enerzijds maatwerk wordt geleverd en anderzijds dat er een aantal standaard adviespartijen zullen zijn. Bij deze laatste groep krijg je bijvoorbeeld een e-mail met het advies: ‘take it, or leave it’. Of je krijgt het zogenaamde A4’tje beleggen. Het palet van de adviseur waaruit hij mag adviseren, is dan niet groter dan één A4’tje. Homan verwacht niet veel verschil in de advisering tussen de verschillende beleggingsproducten. Adviseurs zullen zich wel even moeten verdiepen in de verschillende vormen en manieren van indexbeleggen, maar uiteindelijk is het gesprek met de klant niet veel anders: de kenmerken, risico’s, kansen en de geschiktheid van het product in de portefeuille worden besproken. “Een adviseur die zich verdiept in de werking, mogelijkheden, risico’s en kosten van indextrackers en daardoor een voorsprong heeft in kennis en kunde op zijn klant en concurrent, zal een goede gesprekspartner blijken.” Van Zwol is ook al zo hoopvol gestemd. “Nederlandse adviseurs wennen snel aan de nieuwe wereld waar cliënten direct

betalen voor het advies dat ze krijgen. We hebben soortgelijke veranderingen meegemaakt in andere markten.” Furnée acht de kans groot dat ETF’s gemeengoed zullen

worden in de adviespraktijk, waarbij ze op vrij statische wijze in beleggingsportefeuilles worden opgenomen of semi-actief zullen worden ingezet. Rozemuller verwacht dat beleggingsproducten meer en meer een commodity zullen worden, waarbij de kosten en de efficiëntie van de structuur erg belangrijk zijn. “Vanuit die overtuiging hoop ik dan ook dat ETF’s steeds vaker de kern van een portefeuille gaan vormen. Daaromheen kan een adviseur of vermogensbeheerder dan actieve keuzes nemen of accenten aanleggen voor zijn klant als die daar behoefte aan heeft.”

GROTE CORRECTIE Rondvraag wijst uit dat adviseurs van klanten horen dat ze zich zorgen maken om een grote correctie. Door 2001, 2008 en in mindere mate 2011 zijn beleggers bang om de winsten van de afgelopen jaren weer te verliezen. “Terecht”, vindt Rake. De huidige waarderingen zijn hoog door de monetaire verzuimingsmaatregelen. En er is een hoop onrust in de wereld. De vraag is waarop beleggingsadviseurs, vermogensbeheerders en wealth managers moeten aansturen bij de inrichting van een beleggingsportefeuille. “Niet alleen nu, maar altijd moeten die waakzaam zijn op een grote correctie”, reageert Rake. “Indexproducten zijn het ideale middel om snel en eenvoudig het risico van een portefeuille sterk te reduceren. Dat gaat makkelijker dan een portefeuille met honderd namen te liquideren.” Ook Van den Hurk onderstreept het belang van slagvaardigheid. “Op het moment dat je wil verkopen, moet je ook kunnen verkopen. Dus ik adviseer liquide beleggingen. Bij roerige tijden kan het niet onverstandig

zijn om wat liquide te maken. Hierdoor creëer je slagkracht en wellicht mis je iets opwaarts potentieel op het moment dat het verder oploopt, maar



Gediversifieerde portefeuille is essentieel voor beleggingssucces

het neerwaartse risico bij plotselinge gebeurtenissen kan groot zijn.” Van Zwol stelt daartegenover dat sommige factoren, zoals marktcorrecties, niet beheersbaar zijn. “Voor beleggers is het juist cruciaal om zich te richten op zaken die wel beheersbaar zijn.” Denk aan het minimaliseren van kosten en het vasthouden aan discipline over de lange termijn. “Een breed gediversifieerde portefeuille die zowel aandelen als obligaties omvat is essentieel voor beleggingssucces. Het handhaven van discipline in het beleggingsproces, bijvoorbeeld door vast te houden aan het herwegen van portefeuilles, kan in moeilijke tijden slechte beslissingen voorkomen en onderzoek wijst uit

dat dit op de lange termijn waarde toevoegt. Adviseurs zouden hun cliënten kunnen helpen door deze herweging op gezette tijden te helpen uitvoeren.” Hoe dan ook kan niemand een correctie exact voorspellen. Zowel Homan als Fasel adviseert daarom zo veel mogelijk diversificatie in de portefeuille. Het gaat erom een goede mix te hebben van verschillende landen, maar ook een mix in obligaties en aandelen en strategieën. Furnée sluit zich daarbij aan. “Een van de goede kanten van ETF's is de enorme diversificatie die beleggers kunnen krijgen met slechts een paar handelingen. Je zou in principe met twee ETF's wereldwijde exposure kunnen krijgen naar zowel aandelen

Head of Benelux bij ETF Securities

Philippe Roset

“Uiteindelijk moet iedereen zich realiseren dat een ETF slechts een verpakking is om bepaalde onderliggende effecten te volgen.”



Managing Director en oprichter van Think ETF's

Martijn Rozemuller

“De expertstatus komt natuurlijk enigszins in gevaar als een klant een vraag over ETF's of indexbeleggen stelt die niet beantwoord kan worden.”



Head of Global Client Group Benelux bij Deutsche Asset & Wealth Management

Pieter Furnée

“Investerders beseffen in toenemende mate dat het minimaliseren van de kosten met behulp van ETF's een groot effect heeft op de prestaties op de lange termijn. Daarnaast kan hun asset allocatie worden verbeterd en daarmee wordt de kans op *outperformance* groter.”



5 BOUWSTENEN VOOR HET OPBOUWEN OF VERFIJNEN VAN SUCCESVOL ADVIES

- 1 Het bereiken van duurzame groei. Groei op zichzelf (in de vorm van omzet, cliënten, werknemers, et cetera) is geen garantie voor winst. Alleen duurzame groei zorgt voor een waardevol adviesbedrijf.
- 2 Zorgen voor klantenbinding. Winstgevendheid steunt op kostenefficiënte, voortdurende bronnen van inkomsten. Adviseurs moeten zich net zo veel richten op het behoud van bestaande cliënten als op het werven van nieuwe.
- 3 Definieer een aantrekkelijke belofte aan de cliënt. De eerste stap naar het leveren van uitstekende service is het hebben van een gedegen begrip van wat de adviseurs hun cliënten beloven.
- 4 Nakomen van beloftes. Na een duidelijke en weloverwogen belofte aan de cliënt te hebben gedaan, is het zaak deze belofte ook na te komen. Zelfs het kleinste verzuim in het nakomen van de gemaakte belofte schaadt het vertrouwen.
- 5 Zorg dat alle neuzen dezelfde kant op staan. Cliënten ervaren alleen een vlekkeloze uitvoering en uitstekende service wanneer competente en gemotiveerde mensen deze service leveren.

Bron: Vanguard

als obligaties, waarbij duizenden effecten worden gevolgd.” Volgens Roset bieden lage correlaties en veilige havens een oplossing in het beleggingsadvies. Dat kan door een gedeelte van de portefeuille aan te houden in bijvoorbeeld een fysieke goudtracker of een *long* positie in Brent-olie in geval van onrust in het Midden-Oosten. “Men moet zich dan wel realiseren dat dit als het ware een verzekering is van de portefeuille.” Dit houdt in dat deze posities waarschijnlijk geen enorm positieve rendementen zullen laten zien tijdens een rally van aandelenmarkten, zoals we die de afgelopen vijf jaar hebben gezien. Verhagen ziet het niet anders dan bij actief beleggen. “Kies voor strategische asset allocatie en tactisch beleid. Maak risicopremies te gelde. Op het gebied van *indexing* hebben beleggers, door de veelvoud aan indexproducten, de bouwstenen

om portefeuilles in te richten naar hun eigen visie. Zo kan bijvoorbeeld ook worden gekozen om het valuta- of rente-risico af te dekken.”

RISK/REWARD Mars accentueert daarbovenop dat risico inherent is aan beleggen, maar niet beleggen tegenwoordig ook grote gevolgen heeft. Een doorlopende *risk/reward*-analyse is essentieel. “Ga niet voor die extra 1% *upside*, als je daardoor veel meer *downside* creëert.” Deze afweging wordt helaas niet altijd gemaakt. Adviseurs moeten eerst kijken welk doel ze willen bereiken, dan de juiste index kiezen via het meest efficiënte instrument (beleggingsfonds, indexfonds of ETF) en als laatste naar de kosten kijken. “Als je dit proces omdraait, ben je uiteindelijk niet bezig in het belang van de klant.” 🌍