

# KOSTEN DRUKKEN ALS BELEGGINGSFILOSOFIE

Het gros van de fondsen die u in deze bijlage vindt, wordt actief gemanaged. De beheerder probeert in te spelen op de veranderende situatie op de markt. Maar er zijn ook vermogensbeheerders die daar niet in geloven, die er wel van overtuigd zijn dat op de beurs geld te verdienen valt maar dat actief beheer op lange termijn niets oplevert. Integendeel zelfs, zeggen ze bij DDel Portfolio.



Bij DDel Portfolio vind je geen druk telefonerende mannen en vrouwen achter computerschermen waarop aandelen- en obligatiekoersen voorbij flitsen. © atp

VAN ONZE REDACTEUR  
**LUC COPPENS**  
**BRUSSEL** | 'Wij hebben geen geld om reclame te maken.' Na een gesprek in de kantoren van DDel Portfolio willen we dat best geloven. De vier beheerders zitten samen in de woonkamer van een nauwelijks verbouwd gelijkvloers appartement, met een vrij zicht van enkele tientallen meter over een grasveld als enige luxe. Een vermogensbeheerder die je niet prompt het gevoel ontlokt dat je spaarcenten besteed zullen worden aan fraaie panden, luxe-euze salons, kunst aan de muur en exclusief parket op de vloer. Het is eens wat anders. Geen driftig telefonerende mannen en vrouwen achter computerschermen waarop aandelen- en obligatiekoersen voorbij flitsen. Zelfs geen stapels documentatie die zou kunnen wijzen in de richting

van de gedreven beheerder waarvan niemand weet of hij nu halfgek of gewoon geniaal is. Hier worden duidelijk geen balansanalyses gemaakt, geen gesprekken gevoerd met topmensen uit de bedrijfswereld in de hoop dat die het achterste van hun tong laten zien. En vooral: geen driftig kopen en verkopen van aandelen in een poging het rendement te verhogen. DDel levert onafhankelijk 'passief vermogensbeheer' voor particulieren, naar eigen zeggen 'als enige in België'. 'Een klassieke vermogensbeheerder', zegt bestuurder Henri Thijsen, 'haalt een flink stuk van zijn inkomen uit de instapkosten van zijn eigen fondsen en uit de jaarlijkse commissies die fondsbeheerders zonder eigen distributienetwerk - en dat zijn de meeste grote namen - betalen aan ver-

mogensbeheerders die ze aankopen voor hun klanten.' Die commissie - de retrocessie - bedraagt minimaal een half procent per jaar, maar loopt vlotweg op tot één procent of zelfs meer. 'Het is evident dat de klant die betaalt, onder de vorm van minder rendement op zijn fonds. En wie garandeert dat de beheerder zich bij zijn keuze voor het ene of het andere fonds laat leiden door de belangen van de klant, en niet door de hoogte van de commissie?' De tol dus van de zo geprezen 'open architectuur'. Uit een studie van het Birbeck College van de universiteit van Londen blijkt dat pogingen om slimmer te zijn dan de markt uitmonden in een minrendement van 1,64 procent. Een andere studie, van Standard & Poor's deze keer, wijst uit dat fondsbeheerders het over een

iets langere termijn in hooguit een derde van de gevallen beter doen dan de index. Hoe langer de periode, hoe kleiner dat percentage wordt. 'Waarom', zo vroeg oprichter Georges Delcroix van DDel Portfolio zich af, 'zou je dan kiezen voor klassiek vermogensbeheer dat van beter doen dan de index zijn handelsmerk maakt, maar er eigenlijk vooral zelf beter van wordt?' Wie 100.000 euro belegt tegen een gemiddeld bruto rendement van 6 procent, en daarbij 0,25 procent kosten aangerekend krijgt (zoals bij de indexfondsen van Vanguard), heeft na 20 jaar zijn kapitaal verdrievoudigd. Hetzelfde bedrag belegt tegen hetzelfde brutorendement, maar met 2 procent kosten, zorgt na 20 jaar voor een verdubbeling van het kapitaal. De helft van het rendement is dus naar de beheer-

der(s) gegaan. Indexfondsen proberen gewoon een beursindex zo nauwkeurig mogelijk te volgen. Dat klinkt natuurlijk niet erg sexy en je moet vrede nemen met een gemiddeld rendement. 'Maar dat gemiddelde is een hele prestatie', merkte oprichter John Bogle van Vanguard ooit op in een gesprek met *De Standaard*. 'Het is zoiets als precies halweg de ATP-rangschikking voor professionele tennisspelers staan. Het is natuurlijk maar halweg, maar hoeveel mensen kunnen op dat niveau tennissen?' 'Onze filosofie', zegt Thijsen, 'is dat een beheerder niet onafhankelijk genoeg kan zijn. Er mag geen enkele commissie zijn die hem afleidt van het ultieme doel, het financieel belang van de klant. Daarom kiezen wij uitsluitend voor fondsen die geen com-

missie betalen aan vermogensbeheerders. In de praktijk zijn dat vooral indexfondsen en aanverwante. Ook de transactie- en beheerskosten blijven in die fondsen per definitie beperkt tot het strikte minimum.'

'Naast fondsen die blind een index volgen, hebben wij in ons gamma ook fondsen die wat eigen accenten leggen met bedrijven die een kleinere beurskapitalisatie hebben of met waarde aandelen. Zij volgen de index iets minder strikt, maar slagen er toch in de kosten erg laag te houden. De grote beursindexen omvatten immers nagenoeg uitsluitend grote bedrijven en weerspiegelen dus niet helemaal de markt. Een goed gespreide portefeuille kleine en waarde aandelen kan een extra rendement bieden.' DDel vraagt voor zijn adviezen een jaarlijkse vergoeding van 0,45 procent van het belegd vermogen. Wordt er meer dan één miljoen euro belegd, dan zakken de kosten voor het deel dat daarbovenuit komt naar 0,25 procent, steeds exclusief btw. Is dat niet wat veel voor een per definitie passief beheer dat weinig opvolging vergt?

'Onderschat onze inbreng niet. Wij bezorgen de klant toegang tot fondsen waar normaal enkel professionele beleggers aan hun trekken komen. We hebben met vier banken waar onze klanten hun fondsen in bewaring kunnen geven een overeenkomst zodat ze korting krijgen op het bewaarloon. En wij houden de markt voortdurend in de gaten, op zoek naar nieuwe of betere fondsen. En de Verenigde Staten en Groot-Brittannië zijn onafhankelijke beheerders heel gewoon, maar ze rekenen makkelijk het dubbele aan voor hun diensten.'

En happen de klanten toe? Sinds de oprichting einde 2004 heeft DDel 135 spaarders overtuigd. Samen waren zij begin vorig jaar goed voor iets meer dan 100 miljoen euro, maar de beurscrisis spaart uiteraard ook indexfondsen niet. 'Nu beheren we ongeveer 70 miljoen euro.' Gemiddeld is dat dus meer dan 500.000 euro per klant. Maar wie dat wil, kan vanaf 100.000 euro al een beroep doen op de diensten van DDel. 'Zelfs minder', zegt Delcroix. 'We hebben steeds tijd voor een gesprek en we zullen nooit iemand gewoon wandelen sturen. Maar voor sommige mensen of in sommige situaties is een spaarboekje de beste oplossing, of iets anders dat wij niet aanbieden. En dan zeggen we dat ook.'