

# De Weygerbergen

bureau voor performancemeting en vermogensbegeleiding

## Vermogende belegger blijft voorzichtig

Al meer dan een decennium is het mogelijk om jaarlijks een kijkje te nemen in de zielenroerselen van de allerrijksten onder ons. Eenmaal per jaar publiceren Cap Gemini en Merrill Lynch hun *World Wealth Report*. In deze publicatie zijn talloze meer en minder belangrijke wetenswaardigheden te vinden. Het is een heuse *Fundgrube*. Zo is het aantal miljonairs weer terug op het niveau van 2007. Hun getal groeide in 2009 met maar liefst 17% tot 10 miljoen, terwijl de beleggingsverliezen over 2008 grotendeels gecompenseerd werden. Hun gezamenlijk vermogen groeide met bijna 19% tot een bedrag van \$ 39 biljoen. Binnen deze groep van vermogenden deden de superrijken<sup>i</sup> het weer het best. Hun gezamenlijk vermogen groeide met maar liefst 21,5%. Daar staat tegenover dat ze in 2008 hun gezamenlijk vermogen met 24% zagen krimpen. Hoewel in aantal gering (0,9% van alle HNWI's<sup>ii</sup>) is hun totale vermogen meer 35% van het totale HNWI vermogen.

## Terughoudendheid troef

De vraag die bij het samenstellen van het WWR 2010 overheerste was natuurlijk of de HNWI's van deze wereld zich hersteld hadden van de klap van 2008 en of het weer *business as usual* zou zijn. Eén ding komt naar duidelijk naar voren. Het drama van 2008 heeft de HNWI zwaar getroffen, zowel financieel als psychisch. Het laatste is af te lezen aan de houding van de rijken ten opzichte van partijen op de financiële markten. Er leeft nog steeds een diep wantrouwen jegens de toezichhoudende partijen, zoals de centrale banken. Meer dan 70% van alle HNWI's is van mening dat de toezichhouders te kort zijn geschoten in het beschermen van de belegger. Daarnaast blijven de HNWI's erg onzeker over de richting en volatiliteit van de financiële markten. Dat wantrouwen en die onzekerheid is af te lezen aan hun keuze voor assets. De HNWI heeft in 2009 een voorkeur voor risicomijdende beleggingen met een mooi dividend. Hij is minder gemakkelijk te porren snel in te spelen op de 'kansen' die de markt biedt. De veranderde attitude van de HNWI jegens de markt en de daarop acteren partijen laat zich in drie thema's samenvatten:

- a. De vermogende eist gespecialiseerd en onafhankelijk advies. Hij is meer en meer geneigd het advies van zijn vermogensbeheerder te (laten) controleren. Dat kan bijvoorbeeld door het inschakelen van een derde partij, zoals bijvoorbeeld De Weygerbergen.
- b. Als het om de opbouw van zijn beleggingsportefeuille gaat, dan eist de HNWI meer transparantie en vooral ook meer eenvoud. Hij wil eigenlijk alleen nog maar beleggen in producten die hij zelf begrijpt. In het verlengde daarvan eist hij een betere '*client reporting*'. Die moet kwalitatief beter en duidelijker, zodat hij een beter inzicht krijgt in bijvoorbeeld de commissiestructuur, waarderingen, risico's en performance. Ook moet er vaker gerapporteerd worden. Een 'trauma' uit 2008 was, dat de HNWI te lang in het ongewisse bleef over de ontwikkeling van de waarde van zijn portefeuille.
- c. Het derde thema volgt logisch uit de twee voorafgaande. De HNWI eist nu een effectief portfolio beheer gecombineerd met degelijk risicomanagement. Hij eist en verwacht voortaan een scenario analyse bij de allocatiekeuze en de keuze van producten. Er moet een duidelijke samenhang komen tussen beleggingsdoelstellingen en de mogelijke risico's. Daarbij past ook een diepgaande

analyse van de aangeboden producten. De HNWI wil dit keer begrijpen waar hij in belegt.

### **De dag van morgen**

Het rapport constateert dat de boven beschreven mentaliteit voorlopig blijft overheersen. De vermogende belegger kiest voor cash of andere vormen van liquide beleggen. Het is aan de financiële sector de HNWI te bewegen deze liquiditeiten in beleggingen om te zetten. Dat zal niet zo gemakkelijk zijn. De HNWI wil meer dan ooit boterbij de vis en is kritisch over de prestaties van zijn vermogensbeheerder over de afgelopen periode. Dit gezonde wantrouwen heeft geculmineerd in een eisenpakket zoals dat hierboven staat beschreven in de drie thema's. Het is aan de sector om de komende jaren het wantrouwen zeer serieus te nemen. Een terugkeer naar *business as usual* zit er niet meer in. Daarvoor zijn de wonden uit 2008 te diep. De samenstellers van het rapport adviseren dan ook om voor het herstellen van de klantrelatie een beroep te doen op psychologische inzichten, meer concreet aan inzichten ontleend aan behavioral finance. Dat is een interessant gezichtspunt, maar misschien een thema voor een volgende nieuwsbrief.

Het is echter niet zo, dat het wiel helemaal opnieuw moet worden uitgevonden. Zonder op de borst te kloppen, maar De Weygerbergen doet al veel om de relatie van belegger en bank/vermogensbeheerder te verbeteren en om de vertrouwensrelatie te herstellen. Waarvan acte!

Bron:

*Cap Gemini en Merrill Lynch, World Wealth Report, 2010*

Met vriendelijke groet,

Cor Wijtvliet,  
Partner bij De Weygerbergen

De Weygerbergen staat vermogende particulieren, stichtingen, corporaties, charitatieve en kerkelijke instellingen en pensioenfondsen bij in hun contacten met banken en vermogensbeheerders. Zij beschikt over een geavanceerd systeem om het rendement te toetsen aan een vooraf overeengekomen benchmark en het risico zodanig in beeld te brengen dat schadelijke gevolgen van het beleid zoveel als mogelijk zijn te vermijden. De Weygerbergen heeft vestigingen in Arnhem, Eindhoven en Rotterdam. Meer informatie:

[www.veygerbergen.com](http://www.veygerbergen.com)

---

<sup>i</sup> Een supervermogende is volgens het WWR iemand met een belegbaar vermogen van tenminste \$ 30 miljoen

<sup>ii</sup> HNWI: High Net Worth individual