

Een blik in de portefeuille van de topvermogens

06 december 2019 00:00

Een flinke portie aandelen, aangevuld met private equity en private obligaties. Zo ziet het doorsneetopvermogen eruit. Ondanks de hype is niet iedereen overtuigd van de duurzame saus. 'Voor het gros van mijn klanten telt vooral het rendement op 31 december.'

De meeste financiële instellingen hebben het over private banking als ze praten over diensten voor klanten met roerende vermogens van meer dan 500.000 euro. In sommige gevallen is de instapdrempel zelfs 250.000 euro. Wealth is voorbehouden voor het topsegment, klanten die meer dan 5 miljoen euro hebben. Al richten sommige exclusieve boetieks zich veeleer op high net worth individuals met een vermogen van minstens 25 miljoen euro.

Sommige banken hebben een wealthafdeling, zoals KBC Wealth. Andere zoals ING hebben geen specifiek wealthsegment, maar leveren gelijkaardige diensten in hun privatebankingafdeling. Wat alle wealthklanten gemeen hebben, is maatwerk. Het beleggingsplan moet in lijn zijn met de plannen, de noden en het vermogen van de klant. Toch kunnen we een aantal trends waarnemen.

Aandelen eerst

'De klassieke beursgenoteerde beleggingen maken nog steeds de grootste brok van de portefeuilles uit', klinkt het bij KBC Wealth. 'We hebben een boontje voor bedrijven of holdings van een hoge kwaliteit die mooie dividenden betalen', zegt Vanessa Dufour, de directeur van Belfius Wealth Management. Een anonieme wealth manager zit op dezelfde lijn. 'We investeren niet in biotech, omdat dat te volatiel is. Soms belt een klant omdat hij een mooi rendement gemist heeft in Galapagos of Argenx. Dan herinner ik hem aan zijn risicoprofiel.'

Vastgoed op de beurs

Vastgoed is de voorbije jaren populairder geworden in de wealthportefeuilles. De Belgische gereguleerde vastgoedvennootschappen (gvv's) blijken zeer populair. 'Wij beleggen in gvv's op een gespreide manier. Gvv's bieden nog steeds een mooi rendement, terwijl je weet dat ze beheerd worden door gespecialiseerde teams die focussen op een bepaald segment van de markt. Bovendien beheren gvv's hun portefeuilles actief.'

Fysiek vastgoed valt doorgaans buiten de wealthportefeuilles. 'We hebben klanten die rechtstreeks in vastgoed investeren. We kunnen hen daarin adviseren via ons filiaal Belfius Immo', zegt Dufour.

Private equity

Hoe vermogender de klant, hoe meer hij private equity (niet-genoteerde aandelen) opzoekt. 'We hebben veel ondernemers of CEO's als klant. Die zijn erg aangetrokken tot private equity. Ze willen betrokken zijn bij de ontwikkeling van een bedrijf en ze daarbij helpen. In 2020 komen we met een private-equityaanbod', zegt Belfius.

Er is een groeiend aanbod van Belgische en internationale aanbieders van private-equityfondsen. Hun rendementen mogen er zijn. Dat maakt ze populair. 'Private equity is een brede noemer, die gaat van traditionele buy-outs, over vroege investeringen in technologie tot specifieke fondsen met focus op sectoren als landbouw of gezondheidszorg', klinkt het bij Quaestor Vermogensbeheer.

ING Private Banking is beperkt actief in private equity. 'We krijgen er wel vragen over. Soms leggen we contacten tussen private-equityspelers en onze klanten, zonder daarbij te adviseren.'

Private debt

Obligaties van sterke Europese landen of van grote bedrijven bieden amper nog rendement. Leningen aan kmo's geven wel nog rente en zijn in opmars. 'Met zo'n lening moet je goed weten wat je doet. Je moet bijvoorbeeld de balans goed bestuderen. Maar de klant waardeert het extra rendement en ziet dat je moeite doet om iets extra's te doen', zegt een wealth manager.

'We bieden fondsen aan met mezzanineleningen. Dat zijn achtergestelde kredieten die voornamelijk toegekend worden aan matuurdere kmo's. Die willen naast bankleningen en een eigen inbreng een deel van de project-financiering via achtergesteld papier doen. Via de fondsen is er een spreiding van de leningen', zegt Quaestor Vermogensbeheer.

Het valt op dat sommige partijen voorzichtig zijn met private leningen. 'We vinden klassieke obligaties nog steeds erg waardevol, al zijn ze peperduur. Obligaties garanderen stabiliteit in de portefeuille. Je moet erop toezien dat de obligatieportefeuille niet te veel op aandelen begint te lijken, bijvoorbeeld door een hoger krediet- risico. Daarom zijn we voorzichtig met private obligaties', klinkt het bij KBC Wealth. ING Private Banking zit op dezelfde lijn. 'We kiezen voor obligaties met geen of weinig risico. We zijn niet actief in private debt.'

Trackers

Tot slot laat de wereldwijde opmars van trackers (beursgenoteerde fondsen die een index schaduwen) zich voelen in de portefeuilles van de Belgische topvermogens. 'We zijn niet zo'n fan van trackers, maar ze verhogen wel de lat voor actief beheerde fondsen', zegt een wealth manager. 'We combineren de voordelen van passief beleggen met de sterktes van onze analistentteams in Europese small- en midcaps en in familiebedrijven', klinkt het bij KBC Wealth.

'Ik vind trackers vooral interessant als een kortetermijnoplossing. Bijvoorbeeld om cash tactisch in te zetten', zegt een ervaren wealth manager. 'Maar als een langetermijnoplossing geloof ik er niet in. Klanten verliezen door trackers de voeling met hun portefeuille. Ik heb eens een klant gehad wiens portefeuille door zijn vorige bank met trackers was gestopt. Hij wist totaal niet waarin hij belegd was. Ik heb die portefeuille vervangen door aandelen. Nu is hij weer mee. Hij leest over die bedrijven in de krant.'

De wealth manager vindt dat hij geen toegevoegde waarde kan bieden met trackers. 'Wat is mijn nut als ik een tracker op de Amerikaanse S&P500-index aanraad? Die kan je evengoed zelf kopen via een onlinebroker, zonder beheerskosten aan mij te moeten betalen.'

Duurzaam of niet?

We horen bij onze gesprekspartners gemengde verhalen over de wens van de klant om de portefeuille met een duurzame saus te overgieten. 'Ja, voor een aantal families is dat belangrijk. De familie Colruyt is een bekend voorbeeld. Maar voor het gros van mijn klanten telt vooral het rendement op 31 december', zegt een wealth manager. 'Hoewel de rendementen van duurzaam beleggen gelijklopend of beter zijn dan die van klassieke beleggingen, is voorlopig nog niet iedereen daarvan overtuigd', erkent ING. 'Bij ons is er niet meer vraag naar duurzame beleggingen dan vijf jaar geleden', klinkt het bij een beleggingsboetiek.

De klanten van wealth managers zijn niet alleen rijke families, seriële ondernemers of succesvolle CEO's. 'Wie met een Euro Millions-biljet 10 miljoen euro wint, krijgt van de Nationale Loterij de raad naar iemand zoals ik te stappen', zegt een wealth manager van een Luxemburgse groep die zijn naam liever niet in de krant ziet.

Naar de letter van de wet staat de uitkomst van dat gesprek op voorhand vast. 'Die persoon zal in de meeste gevallen kennis noch ervaring met beleggingen hebben. Dat is het logische gevolg van het gebrek aan financiële educatie in het onderwijs. De Europese MiFID2-richtlijn schrijft dan voor dat ik voor die persoon enkel in obligaties met de hoogste kredietwaardigheid mag beleggen. Ik zal hem moeten uitleggen dat het rendement hoogstens 0 zal zijn, maar dat dat rendement nu eenmaal strookt met zijn risicoprofiel en met de toestand op de financiële markten. Hij mag zelfs tevreden zijn dat het rendement niet negatief is.' (lacht)

In de praktijk loopt het doorgaans zo'n vaart niet. De wealth managers zullen daar in de praktijk een mouw aan passen, goed beseffend dat ze de grenzen van het toelaatbare opzoeken. De wealth manager met meer dan 20 jaar ervaring op de teller klaagt: 'Ja, vroeger was er te weinig regulering. Dat heeft de grote crisis van 2008 mogelijk gemaakt. Maar nu hellen we over in de andere richting. We zijn aan het overcompenseren. Ik word toch ook niet geacht iets van geneeskunde te kennen voor ik mijn dokter opzoek? Ik vertrouw erop dat mijn dokter goed geschoold is en dat dat goed gecontroleerd wordt. Op termijn moeten we voor beleggingsfuncties naar die situatie evolueren. Met andere woorden: meer regulering dan vroeger, maar minder dan nu.'