



'Bij ons geen golftoernooien of opera's'

THOMAS ROSSEEL • 10 NOVEMBER 2023



Eenvoud troef bij de onafhankelijke vermogensbeheerder DDEL Portfolio Solution, dat al twee decennia passief beleggen als formule hanteert. 'Wij zijn op exact dezelfde manier belegd als onze klanten', zeggen financieel adviseurs des huizes Philippe Benijts en Olivier Celis.

'Ik kreeg niet het gevoel dat ik de mensen echt kon helpen. De belangenconflicten waren te groot en ik voelde me vaker een eventmanager dan een portefeuillebeheerder', blikst Philippe Benijts terug op zijn verleden bij een private bank. Dat deelt hij met zijn collega bij DDEL Olivier Celis, ondertussen ook een pur sang non-believer in actief beheer. 'Tal van studies tonen aan dat er weinig kans is om met actief beheer een benchmark aligned performance te behalen. De kosten lopen zo ook veel te hoog op. Over passief beheer bestaat hier geen discussie.'

Eigen koekjes

DDEL Portfolio Solution zag negentien jaar geleden het levenslicht als gevolg van persoonlijk getinte hoofdbrekens bij de drie oprichters. 'Hun kinderen waren totaal niet met financiën bezig. Dat baarde hen zorgen', schetst Benijts. 'In de klassieke financiële industrie vonden de oprichters geen goede oplossing, dus creëerden ze maar zelf de ideale beheerder voor hun gezinnen. Die visie is tot op vandaag de rode draad van onze werking. Als medewerkers zijn we op dezelfde

manier belegd als onze klanten. Wat we niet goed genoeg vinden voor onszelf, komt ook niet in de portefeuilles van klanten. Wij betalen bovendien dezelfde prijs als onze klanten: we eat our own cookings, and we pay for it.'

De portefeuilles waarmee DDEL passief belegt zijn heel eenvoudig opgebouwd: met één aandelenfonds en twee obligatiefondsen. 'Ons basisidee is sinds dag één al een extreme wereldwijde diversificatie. De enige reden waarom we zo weinig fondsen opnemen, is dat eenvoud rendement creëert', duidt Celis. 'Het aandelenfonds bevat 13.000 posities, met als benchmark de MSCI All Country. We zitten overwogen in value, small caps en profitability. Dat type aandelen hebben historisch gezien hogere rendementen behaald, en we geloven daar ook in voor de toekomst.'

'Het fonds dat we vandaag gebruiken, het World Equity Fund, bestaat sinds 2012 als one shot oplossing', gaat Benijts verder. 'Vroeger hadden we zes of zeven fondsen nodig om die wereldwijde replicatie te maken. Doordat alles nu in één fonds zit, kunnen we voor een stuk ook het emotionele gedrag van klanten uitsluiten. Ze merken dat zelf niet, maar het helpt in hun rendement. In de obligatiefondsen zitten in totaal zo'n 500 wereldwijde obligaties van heel hoge kwaliteit en met een korte looptijd.'

Marketing en advertenties: 0 euro

Met amper drie fondsen in portefeuille krijgen DDEL-medewerkers wel al eens de vraag naar hun meerwaarde. 'We helpen onze klanten op emotioneel vlak, door bijvoorbeeld tegen hun gevoel in net wat meer aandelen te kopen wanneer het slecht gaat. Ons plan staat te allen tijde klaar, zodat we de portefeuilles ook in moeilijke tijden on track houden', zegt Benijts. 'Een van de belangrijkste zaken is dat wij de portefeuilles herbalanceren. Dat kan dankzij onze werkwijze heel goedkoop. We hebben verder een vrij grote onderhandelingskracht ten opzichte van de drie depotbanken waaruit onze klanten kunnen kiezen. De goedkoopste kost qua bewaarloon is er 0,05 procent. Een transactie heeft doorgaans een maximumkost van 80 euro. Voor maximaal 240 euro ben je bij ons dus volledig belegd, ongeacht de inleg. Wij hebben verder geen instap- en uitstapkosten. Onze fee als beheerder bedraagt 45 basispunten per jaar voor het eerste miljoen en 25 basispunten voor alles daarboven.'

'Natuurlijk kun je op je eentje in ETF's beleggen, en zo nog minder kosten maken, maar er zijn zoveel ETF's. Je moet de goeie er dus weten uit te pikken, ook qua belastingen', zegt Celis. 'Wij werken samen met onze klanten een langetermijnplan uit, want levensomstandigheden veranderen voortdurend. We steken veel tijd in de profielbepaling van onze klanten, in overeenstemming met

hun doelstellingen. Het is voor veel mensen toch heel moeilijk om op hun eentje te beleggen. Ze hebben een soort coach nodig, zeker als het om grote bedragen gaat. Onze werkwijze biedt mensen vooral veel rust in hun patrimonium.'

DDEL hecht verder veel belang aan zijn status als onafhankelijke beheerder. 'We willen geen enkel belangenconflict met onze klant. Geen inducements, geen retrocessies. Noch van de fondsbeheerders, noch van de banken', duidt Benijts. 'Heel bijzonder is dat zo'n 20 procent van ons cliënteel uit bankiers bestaat. Dat financiële professionals in ons systeem geloven, zegt veel. Ons marketing- en advertentiebudget bedraagt nul euro. Bij ons zijn er geen golftoernooien of opera's. We concentreren ons enkel op de rendementen.'

Gerelateerde artikelen op Investment Officer:

- [S\(n\)-trackers zet radicaal in op passief beleggen](#)
- [Invesco: 'we zien tekenen van verzadiging op de ETF-markt'](#)

Gerelateerd



BELEGGEN
[‘Thematisch beleggen is een onvergeeflijke fout’](#)



VERMOGENSBEHEERDERS
[‘Fusies en overnames zijn geen heilige graal in deze sector’](#)



Meest recent



ASSET ALLOCATIE
[Wall Street verliest geduld met Trump](#)



ASSET ALLOCATIE
[UBS: marktconcentratie op hoogste niveau in 92 jaar](#)





PODCAST
[Pieter Slegers kijkt in De Spiegel: ‘Onlangs stond ik op het punt mijn eigen aandelenfonds te starten’](#)

Meest gelezen



BELEGGEN
[De blik van Longeval: het groepsdenken is sterker dan ooit](#)



PRODUCTEN
[‘Ook in quantbeleggen gaat schaal de doorslag geven’](#)



PRIVATE BANKEN
[‘Exceptionele groei’ voor Mercier Van Lanschot](#)

