

[BELEGGEN](#) · [PRODUCTEN](#) · [VERMOGENSBEHEERDERS](#)[NL](#)[FR](#)

‘Thematisch beleggen is een onvergeeflijke fout’

THOMAS LAUREYS · 26 APRIL 2024



ETF's blijven marktaandeel winnen en zijn niet meer weg te denken bij vermogensbeheer. *Investment Officer* polste drie onafhankelijke experts naar hun mening over de evoluties op de ETF-markt, alsook wat er leeft bij klanten.

‘Het valt op dat ETF's verder doorbreken bij het grote publiek in Vlaanderen. Dat bleek toch een heel belangrijke trend in 2023 en 2024. Voor het eerst zie je ook dat de klassieke media er aandacht voor heeft’, opent Tim Nijsmans, die via zijn bedrijf *Vermogensgids* particuliere beleggers begeleidt bij passief beleggen.

De toegenomen aandacht trekt spelers aan die beleggingsproducten uitbrengen om op deze ontwikkeling in te spelen. ‘Je ziet een trend waarbij er meer niche- en duurdere ETF's worden uitgevonden om beleggers te verleiden’, zegt Philippe Benijts, adviseur bij de onafhankelijke vermogensbeheerder DDEL Portfolio Solution.

Gevraagd naar de meest opvallende trends, wijzen de experts vooral naar de opkomst van thematische en actieve ETF's. ‘De Europese markt voor actieve ETF's is nog heel klein, met een marktaandeel van iets meer dan 2 procent,’ bemerkt Stephan Desplancke, onafhankelijk vermogensbeheerder en oprichter van Toward. Daarnaast is er ook een hernieuwde aandacht voor *fixed income* ETF's.

Geen gezonde strategie

Het expertpanel laat zich opvallend kritisch uit over actieve en thema-ETF's. 'We houden niet van thematisch beleggen', stelt Benijts onomwonden. Volgens hem komt dat in de praktijk neer op te laat inhaken op een rage en het najagen van recente prestaties van aandelen rond een bepaald thema. Hij gaat zelfs zover om thematisch beleggen te beschrijven als een '*faute impardonnable*' bij beleggen. 'Talloze studies bewijzen erop dat thematisch beleggen geen gezonde strategie is. We krijgen er zelden vragen over van klanten, maar als dat toch gebeurt, dan maken we ons standpunt duidelijk. Dat is gewoonlijk genoeg om hen ervan te weerhouden.'

Nijsmans geeft aan regelmatig vragen te krijgen over actieve en thematische ETF's. 'Zoals altijd blijken de actieve instincten van beleggers groot.' De populariteit van dit soort producten is volgens hem te verklaren doordat mensen graag een verhaal horen. 'Verhalen verkopen. Dat was vroeger zo, dat is nu zo en dat zal in de toekomst zo blijven. Vanuit een passieve benadering is dat uiteraard geen goede aanpak.'

Desplancke geeft aan nog niet veel vragen van klanten te krijgen over thematische ETF's. 'Maar eenmaal je erover spreekt, zijn de meeste klanten sterk geïnteresseerd.' Net als Nijsmans wijst hij op de kracht van een goed verhaal. 'Mensen kunnen zich bij thema's als het klimaat en elektrische wagens iets voorstellen.' Hij legt uit dat het belangrijk is om bij de selectie van dit soort ETF's de methodologie van de thematische index goed tegen het licht te houden, om zo het kaf van het koren te scheiden. Desplancke is net als zijn collega's kritisch over de meerwaarde voor klanten. 'Thematische ETF's en fondsen zijn vooral voor de beheerders sterke marketing- en verkoopverhalen waar ze goed aan verdienen.'

Desplancke is eveneens kritisch over actieve ETF's, waarbij een beheerder specifieke beleggingskeuzes maakt en een index niet zomaar wordt gevolgd. 'Volgens mij is de meerprestatie niet significant genoeg, en is het beheer te weinig flexibel en onderscheidend om retailbeleggers warm te maken.' De vermogensbeheerder onderschrijft wel dat hun beschikbaarheid en liquiditeit een meerwaarde vormen. 'Ik denk dat de markt zal groeien en dat er meer onderscheidende en flexibele actieve strategieën verpakt zullen worden als ETF, dan pas zullen ze als product interessant worden.'

Bond bonanza

Door de stijgende rente zijn obligaties voor het eerst in lange tijd weer een renderende optie. 'We hebben onze strategie, waarbij we obligaties als defensieve buffer gebruiken, niet aangepast en zien geen toenemende vraag naar obligaties',

zegt Benijts. Hij wijst er wel op dat DDEL klanten meer aanmoedigt om zo weinig mogelijk cash aan te houden. ‘Wij adviseren om cash aan het werk te zetten via ultrakort lopende instrumenten.’

‘De gestegen rente maakt het makkelijker om de klassieke assetallocatie met obligaties en aandelen weer te bespreken met klanten,’ aldus Nijsmans. Desplancke merkt op dat hij bij zijn klanten vooral vragen krijgt over individuele obligaties met vaste vervaldag of obligatie-ETF’s met vaste looptijd. Dat laatste soort producten is een relatieve nieuwigheid in Europa, maar kan de goedkeuring van de onafhankelijke experts wegdragen. ‘We zijn hier vrij positief over. Het is een interessante ontwikkeling die de kenmerken van één obligatie combineert met een hoge diversificatie’, evalueert Benijts.

Nijsmans wijst er op dat dit soort ETF’s sommige mensen over de drempel heen kan helpen om toch via ETF’s in obligaties te beleggen. Desplancke legt op zijn beurt uit dat hij ze regelmatig gebruikt in een *bond laddering* structuur.

Gerelateerde artikelen:

- [Onlogische belasting bestraft ETF’s](#)
- [BlackRocks iShares voert ETF-verkoop in Europa aan](#)

Gerelateerd



ASSET ALLOCATIE

Tim Nijsmans: ‘actief beheer zal niet outperformen’



ASSET ALLOCATIE

‘Bij ons geen golftoernooien of opera’s’



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’