

UW Vermoegen

10
VUISTREGELS
OM GELD
TE BESPAREN

OBLIGATIES

Hoge coupon,
groot risico?

AANDELEN

Uitblinkers kopen werkt

PENSIOEN

Hoeveel moet u
sparen voor later?

BUDGET

Verkoop uw oude
spullen via het internet

Word **DOSSIER**
slapend rijk **18**

TIPS VOOR
BELEGGINGEN
ZONDER ZORGEN



EN VERDER: de beste Nederlandse aandelen * erven in het buitenland * trendwatcher Herman Konings *
zo overwint u een financiële crisis * superbelegger Vincent Bolloré * driemaal winst met een covered call

Construeer uw portefeuille rond indexfondsen

Indexfondsen - die een bepaalde beursindex volgen - presteren vaak beter dan actief beheerde fondsen en ze zijn bovendien goedkoper. U kunt dan ook perfect uw portefeuille opbouwen rond zulke fondsen.

| Thierry Debels |



Laten we eens een fondsenbelegger van nabij volgen. De man komt in zijn bankkantoor voor een loketverrichting. De bankdirecteur vraagt hem of hij enkele minuutjes tijd heeft en vertelt dat hij een uitstekende belegging voor hem heeft. Een kwartier later heeft de man ingetekend op een nieuw beleggingsfonds van deze bank. Wat hij niet weet, is dat de kantoordirecteur een verkoopdoelstelling gekregen heeft: hij moet klanten voor minimaal 1 miljoen euro laten intekenen op dat nieuwe fonds. Bovendien heeft de kantoordirecteur een lijst gekregen met namen van cliënten die in aanmerking zouden kunnen komen voor dat fonds. Niet omdat ze het

juiste beleggersprofiel hebben, maar louter en alleen omdat ze bijvoorbeeld over een grote som geld op het spaarboekje beschikken.

DDEL Portfolio Solution is een jonge onderneming die wil terugkeren naar de kern van beleggingsadvies: het aanbieden van producten die echt interessant zijn voor de belegger én die aansluiten bij het profiel van die persoon. De basis hiervoor wordt volgens DDEL gevormd door indexfondsen en trackers. Logisch, als u weet dat dergelijke producten op termijn betere prestaties tegen een lagere kostprijs neerzetten. Bovendien heeft DDEL contracten afgesloten met de aanbieders van dergelijke financiële producten - Vanguard, Lyxor -, waardoor de reeds uiterst lage kosten nog meer gedrukt worden. Enkele jaren geleden kon u al bij Cortal Direct terecht om de indexfondsen van Vanguard te kopen. Wel moest u aanvaarden dat de financiële instelling een zogeheten kern-satellietbenadering volgt. Dit wil zeggen dat 60% van de activa belegd wordt in fondsen van Vanguard en de rest in fondsen van Cortal.

Het was in ieder geval een stap in de goede richting om indexfondsen ook in België bij een ruimer publiek bekend te maken.

DDEL gaat daarin nog een stapje verder, aangezien de drie beheerders het gebruik van actief beheerde fondsen helemaal afgezworen hebben. Ze zijn immers van oordeel dat zulke fondsen weinig toegevoegde waarde opleveren voor beleggers.

Weinigen weten dat de geïnteresseerde belegger ook bij Vanguard zelf terecht kan om indexfondsen te

kopen. Er is dan wel een minimuminleg van 100.000 euro of dollar nodig. Dit laatste schrikt wellicht een aantal beleggers af. Vandaar het alternatief van DDEL waarbij geen minimumbedrag vereist is.

KOPEN EN VERKOPEN

Wie indexfondsen zegt, verbindt daar automatisch en in één adem het principe van *buy & hold* bij. Kortom, u koopt een indexfonds en u houdt het voor onbepaalde tijd bij. Dit is zowat het beste advies dat op de markt te koop is.

De ervaring van de laatste jaren heeft sommige adviseurs aan dit principe doen twijfelen. Niet zo bij DDEL. Als de portefeuille eenmaal opgebouwd is in functie van het profiel van de cliënt, wordt die niet meer gewijzigd. Hier geen arbitrage van fondsen om de verkoopcommissies op te drijven. DDEL verdient trouwens niets aan de aan- of verkoop van fondsen. Het haalt zijn inkomsten uit de (lage) beheerskosten. De totale kostenratio (TER) van een gemiddelde portefeuille bedraagt nauwelijks 0,40% per jaar. Uit empirisch onderzoek weten we dat fondsenbeleggers te vaak kopen en verkopen. Ze houden hun fondsen veel te kort bij en maken op die manier alleen maar hun financiële instelling blij (en rijk). Uit een recent onderzoek van Dalbar over de periode 1984-2002 blijkt dat de gemiddelde aandelenfondsenbelegger in de Verenigde Staten een fonds nog geen drie jaar bijhoudt - dertig maanden om precies te zijn. De netto jaarlijkse return bedraagt een povere 2,6%, in vergelijking met een gemiddelde jaarlijkse return van 12,2% voor de S&P500, een brede index voor de Amerikaanse aandelenmarkt. Anders gesteld, als de particuliere belegger in 1984 gewoon een indexfonds op de S&P500 had gekocht en dat achttien jaar had bijgehouden, zou hij jaarlijks bijna 10 procentpunt meer nettorendement gehaald hebben. Dat kan natuurlijk tellen.

• www.ddel.be

GEEN RECLAME: EEN PARADOX

Academici breken zich al een decennium lang het hoofd over de vraag waarom particuliere beleggers geen trek hebben in indexfondsen. Indexfondsen bieden immers een combinatie van twee kwaliteiten die we in andere producten wel enorm waarderen: een hogere netto-*return* dan actief beheerde fondsen enerzijds en een lagere kostenratio anderzijds.

Particuliere beleggers baseren zich voor een stuk op reclame om een fonds te kiezen. En daar knelt nu net het schoentje. Promotoren van indexfondsen zoals Vanguard willen nu eenmaal weinig of zelfs geen reclame maken omdat elke cent ervoor uitgegeven, een cent minder return is voor de belegger. Een nobel principe, maar zo leert de particuliere belegger natuurlijk nooit de weg naar indexfondsen. Des te meer omdat hij ervan uitgaat dat een fonds waarvoor veel reclame gemaakt wordt, per definitie beter is dan een fonds waarvoor weinig of geen reclame gemaakt wordt. Een fout uitgangspunt, uiteraard.