

Vermogensbeheerders willen uit het verdomhoekje treden

27 februari 1993 00:00

BRUGGE (tijd) - Wie Latijn studeerde, herinnert zich Horatius als de dichter met de "Carpe diem"-filozofie. Vóór Horatius van Maecenas een klein landgoed kreeg, was de Romein quaestor (bediende van de schatkist). En vandaag is Horatius vermogensbeheerder geworden. "Wie bij ons zijn vermogen in beheer geeft, kan zonder zorgen de dag plukken. Hij laat zijn geldzorgen bij ons achter", zegt Johan Hemelaere, die de naam Horatius koos omwille van diens achtergrond en omdat het een naam is die snel in het gehoor blijft hangen en vertrouwd klinkt bij de medici.

Hemelaere is de man achter Horatius. Voor hij tot het beroep van vermogensbeheerder kwam, had hij er als licentiaat scheikunde een zestien jaar lange, commercieel getinte loopbaan opzitten bij een onderneming die medische implantaten verkocht. "In 1983 stapte ik in de aandelenmarkt. Eerst enkel voor eigen rekening. Later ook voor anderen. Beroepshalve ontmoette ik nogal wat geneesheren, die wel geld hadden maar zelf niet over de kennis of de tijd beschikten om zelf te beleggen en mij daarom vroegen dat voor hen te doen", zegt Hemelaere, die er glimlachend aan toevoegt: "Waarover denkt u dat medische specialisten dikwijls met elkaar praten?"

Twee jaar geleden stopte Hemelaere met beleggen voor anderen. "De risico's waren te groot geworden. Ik had een structuur nodig." Met Horatius en met de erkenning van de vennootschap als vermogensbeheerder beschikt Hemelaere nu over die structuur.

Een probleem blijft wel dat het publiek nauwelijks weet dat er erkende vermogensbeheerders bestaan. Hemelaere: "Vroeger werkten vermogensbeheerders dikwijls in de duisternis. Nu willen we samen werken aan een positief imago. We menen dat we hiervoor over troeven beschikken. Het idee rijpt om een nationale beroepsvereniging van erkende vermogensbeheerders op te richten.'

De Bruggeling verwijst naar het wettelijke statuut van de vermogensbeheerders in België dat in vergelijking met het buitenland erg streng is, naar de controles door de Kommissie voor het Bank- en Financiewezen (KBF) en naar de verplichte overeenkomst die de vermogensbeheers met al hun cliënten moeten afsluiten. "Onze relatie met onze cliënteel is gekenmerkt door klaarheid. Vermogensbeheerders zijn geen verkopers van produkten en geen uitvoerders van opdrachten. Het enige wat voor ons telt, is onze cliënten advizeren en hun middelen zo goed mogelijk beheren.'

Provocerend voegt Hemelaere hieraan toe: "Beursvennootschappen zouden hun orderuitvoering beter scheiden van hun vermogensbeheer, kiezen voor een afsplitsing van hun vermogensbeheer in een aparte rechtspersoon. Vindt u niet?' En: "Hoe hoog zijn de Chinese muren bij de banken?'

Geen telefoongerinkel

In het eerste anderhalf uur dat we bij Horatius doorbrengen, gaat de telefoon er niet één keer over. "Waarom zouden onze klanten ons moeten opbellen?', vraagt Hemelaere. "We zijn geen uitvoerders van orders. Vóór iemand bij ons cliënt wordt, hebben we een gesprek over het type portefeuille dat de klant van ons verwacht. We leggen uit welke risico's diverse produkten en strategieën inhouden en bakenen vervolgens samen het toelaatbare risico af. In functie hiervan stellen we de cliëntovereenkomst op. De cliënt opent dan een rekening op naam bij de bewaarder en geeft ons een volmacht voor effectentransakties voor zijn rekening. Zelf beschikken we nooit over het geld van een cliënt. Eens de overeenkomst afgesloten is, kunnen we al onze aandacht richten op de markten. Driemaandelijks bezoek ik wel al mijn klanten om hen een overzicht te geven van de gedane transakties en het behaalde rendement. Dat is commercieel ook zinvol.'

Hemelaere benadrukt dat de Horatius-filozofie er één op lange termijn is. "Het lijkt ons zinvol rendementen over een conjunktuurcyclus te bekijken.' Nu is een gemiddelde portefeuille er opgebouwd uit 30 procent obligaties, 40 procent aandelen en 30 procent likwiditeiten - zij het met "nuances'.

Nederland

"We beleggen enkel in obligaties met een zo klein mogelijk risico: obligaties in Duitse mark, Nederlandse gulden en Luxemburgse frank en dan nog enkel van emittenten met de hoogste kredietratings. We geloven dat beleggen in gulden voor de privé-belegger minder risico's inhoudt dan beleggen in Belgische frank. In Nederland is de openbare schuld veel lager dan in België en de pensioenkasen puilen er uit van het geld', zegt Hemelaere, die eraan toevoegt dat Horatius soms het renterisico van een obligatieportefeuille afdekt op de futuresmarkt.

Ook voor aandelenbeleggingen richt Horatius de ogen nagenoeg uitsluitend op de Nederlandse aandelenmarkt. "We zijn ervan overtuigd dat de perspectieven voor die aandelenmarkt erg goed zijn. Bovendien biedt de Amsterdamse beurs ons een veel grotere likwiditeit dan de Brusselse en een erg ruim aanbod van internationaal gerichte ondernemingen en multinationals', stelt Hemelaere, die Wall Street nu te duur vindt. De komplementariteit met de Optiebeurs pleit ook sterk voor Amsterdam. Bij de aandelenselectie van Horatius speelt (aangekochte) fundamentele analyse een rol. De timing van de aankopen is echter vooral op technische analyse gebaseerd.

"Bij Horatius belegden we de jongste twee jaar steeds een groot deel van de portefeuilles in likwiditeiten. Met goede resultaten. Een deel van de likwiditeiten gebruikten we om via de optiemarkt wat extra risico in de portefeuilles te brengen', vertelt Hemelaere. "Let wel, we zetten nooit ongedekte short posities op. We verkiezen het indexmatig schrijven van puts, die at-the-money noteren, liefst met langlopende gekochte put-opties als onderpand. We laten de tijderosie voor ons werken. De Dutch Top 5 en de EOE-index bieden ons die kansen. Van zodra Belfox met een kontrakt op de Bel20 komt, zullen we zonder twijfel ook op dat kontrakt actief worden. En, als we een aandeel willen kopen, doen we dit soms ook via het schrijven van puts.'

Vergoeding

Als bewaarder-effektenmakelaar treedt het Nederlandse commissionairshuis Stroeven op. "De back-office verloopt in Nederland veel professioneler." Horatius bekommt er een retrocessie van 30%. Hemelaere: "Niet dit percentage is belangrijk, maar wel de diensten die ze ons leveren."

Wie met Horatius voor vermogensbeheer in zee gaat, moet rekening houden met een reeks kosten. "Jaarlijks - pro rata temporis - rekenen we een vaste beheersvergoeding aan van 1 procent van de in beheer gegeven middelen. Op het eind van elk jaar komt hierbij een prestatievergoeding van 10 procent op het netto-resultaat", zegt Hemelaere, die eraan toevoegt: "Ook banken werken niet gratis."

Horatius' klanten zijn vooral partikulieren met een klein tot middelgroot patrimonium. Ze stellen diskretie, een vertrouwensrelatie en begeleiding bij het beleggen op prijs. "Is het vermogensbeheer leefbaar?" vragen we Hemelaere. Die antwoordt: "Het zal leefbaar worden".

Michel VANDERLINDEN

<https://www.tijd.be/algemeen/algemeen/vermogensbeheerders-willen-uit-het-verdomhoekje-treden/5122354.html>