

ZELF BELEGGEN OF LATEN BELEGGEN, THAT'S THE QUESTION.

U wilt beleggen vanwege het goede rendement. Doet u dat zelf, of laat u dat doen?

“Nederland is een spaarlustig volk. Risicomijdend, meer nog dan de rest van Europa”, zegt Renco van Schie, mede-oprichter van vermogensbeheerder Valuedge. Daardoor staat er 250 miljard euro op spaarrekeningen van Nederlanders.

Maar, zegt André Brouwers, oprichter van het Beleggingsinstituut: “Sparen is langzaam arm worden. Wat is het nut van sparen als de inflatie en belasting meer is dan het rendement? Met de huidige spaarrente en inflatie ben je na 20 jaar de helft van je vermogen kwijt.”

De keuze om te investeren in aandelen en obligaties lijkt dan logisch, want dat heeft wel goede cijfers te overleggen. Brouwers: “Over de afgelopen 100 jaar is het gemiddeld rendement van aandelen 8 procent. Geen enkele beleggingscategorie heeft een beter rendement.” Van Schie vult aan: “Gespreide beleggingsportefeuilles behalen gemiddeld genomen een veel hoger rendement dan de spaarrente.”

Waarom beleggen dan zo weinig Nederlanders? Brouwers geeft aan dat daarvoor de kennis ontbreekt bij veel Nederlanders. Hij geeft een voorbeeld. “Als de Bijenkorf een uitverkoop heeft, staat iedereen in de rij. Als de beurs een uitverkoop heeft, rent iedereen weg. Andersom hoor je nu advertenties over



Van Schie: “Met name particuliere beleggers laten zich leiden door emoties.”



Brouwers: “Het fascineert me dat op een terrein dat zo belangrijk is, niemand een strategie heeft.”

beleggen, omdat er al jaren een stijgende markt is. Maar wanneer je ziet dat beleggen loont, zou je je moeten afvragen waarom je die stijging hebt gemist.”

“Het fascineert me dat op een terrein dat zo’n belangrijk onderdeel van het leven is, niemand een strategie heeft”, zegt Brouwers. “Terwijl, het gaat om de financiële strategie voor de rest van je leven.”

Wie de keuze maakt voor beleggen kiest dan meestal voor zelf beleggen of voor het inhuren van de kennis van een vermogensbeheerder. De derde optie, advies van een beleggingsadviseur, is langzaam aan het verdwijnen in het landschap.

‘Zelf beleggen of niet, daar gaat het niet om. De vraag die je je moet stellen is: wat weet ik van beleggen?’

“Mijn eerste vraag is dan altijd: heeft iemand de kennis en ervaring om het zelf te doen”, zegt Van Schie. “De volgende vraag is of hij de tijd heeft, of is de fee van de vermogensbeheerder het waard om mij

zorg uit hand te nemen. Tijd is geld, je kunt het niet meer besteden aan hobby’s als zeilen of fietsen.”

De derde en laatste vraag waarvan Van Schie wil dat potentiële beleggers hem stellen is een persoonlijke. “Met name particuliere beleggers laten zich leiden door emoties. Als koersen dalen geeft dat een twee keer zo sterk negatief gevoel dan het positieve gevoel bij een stijging. Dus als je gaat beleggen, hoe gedisciplineerd ben je om je strategie te volgen? Kun je beleggen zonder je emoties de overhand te laten nemen?”

Van Schie ziet als extra voordeel voor vermogensbeheerders dat zij

meekijken in het financiële plaatje van het huishouden en vaak als klankbord dienen bij vragen van financiële aard. En er is nog een reden dat hij een grotere rol voor financieel planners ziet. Enkele banken hebben de tarieven voor beleggen dit jaar zo aangepast dat het basistarief omhoog gaat, terwijl de transactiekosten lager worden. De actieve belegger is daar beter mee af, anderen meestal niet.

“Aan de andere kant dalen de kosten voor vermogensbeheerders”, zegt Van Schie. “Door toenemende concurrentie, ontwikkeling in technologie en consolidatie in de markt blijven de tarieven onder druk staan.”

Brouwers en Van Schie hameren allebei op het belang van kennis, of beleggers die nu zelf hebben, of daarvoor een vermogensbeheerder inhuren. Uiteindelijk gaat het maar om een ding, zegt Van Schie: “Heb ik een financieel plan waarmee ik in de toekomst mijn doelen kan halen?”



MEER OVER BELEGGEN?

Op analysenederland.nl vindt u nog veel meer interessante artikelen over vermogensbeheer en de verschillende manieren om zelf te beleggen.