

VERMOGEN

Een uitgave van De Weygerbergen Vermogensbegeleiding en Performancemeting

APRIL 2016

Inhoud



02 Anton Smeulders
Spreiden en Opleiden zijn essentieel



06 Frank Wijn
'Als uw vermogensbeheerder op uw vermogen past, wie past er dan op uw vermogensbeheerder?'



08 Robert van Beek
The One Page Financial Plan

En verder

De Belgische Tax Shift vergeleken met Box 3 in Nederland	4
Column: Het betonnen zwemvest	5
Paeres	10
Samenwerking met Morningstar uitgebreid!	12



de Weygerbergen
Vermogensbegeleiding | Performancemeting

*Dienstverlening op Curaçao door
Portfolio Administration Services*

Paeres, nieuwe administratie en analyse tool helpt

Krijgt u of uw adviseur tijdig de beste, actuele, onafhankelijke en complete financiële inzichten?

Deze uitgave van Vermogen ziet het daglicht in een tijd waarin de wereld steeds ingewikkelder wordt en er op wereldniveau visie, leiding en sturing ontbreekt. Dat vertaalt zich op financieel vlak naar uiterst volatiele beurzen. De daarmee gepaard gaande emoties en onzekerheden kunnen ons op het verkeerde been zetten. In de begeleiding van onze relaties in de contacten met banken en vermogensbeheerders is de insteek vast te houden aan de uitgangspunten en de bewegingen eerder te benutten dan bepalend te laten zijn.

Om dit betrouwbaar en onafhankelijk te kunnen doen zijn we voortdurend op zoek naar betere analyse tools. Onze expertise en ervaring hebben we recent ingezet om in eigen beheer Paeres te ontwikkelen. Binnen dit vernieuwende concept zijn de krachten gebundeld om rapportages,

inclusief governance en financiële data voor de jaarrekening te leveren aan relaties. Daardoor kunnen we snel betere inzichten en analyses verschaffen, de belangrijkste basis voor financiële beslissingen. U leest hier alles over op pagina 10.

Deze vernieuwende aanpak ontzorgt onze relaties nog beter: iets waarvoor De Weygerbergen al meer dan twaalf jaar staat.

Met de interviews en verhalen in deze uitgave van Vermogen bieden we u inspiratie, inzichten en vooral veel leesplezier. Natuurlijk kijken we ook uit naar uw reactie. U kunt ons altijd bellen, mailen en natuurlijk langs komen voor een goed gesprek met een lekkere kop koffie!

Jan Verhoeven,
algemeen directeur



Spreiden en Opleiden zijn essentieel

“Het kapitaal zit in onze mensen”

Anton Smeulders was 24 jaar oud toen hij in het bedrijf Smeulders Interieurgroep stapte. Vanwege de dichtheid aan interieurbouwbedrijven was Zuidoost Brabant als afzetmarkt voor hem te klein, dus pakte hij de auto om de Randstad te verkennen. “Ik wilde het bedrijf laten groeien en in de Randstad werd ontzettend veel gebouwd,” begint Anton Smeulders ons gesprek in de fraaie, sfeervolle design-omgeving van zijn kantoor. “Via architecten daar haalde ik mijn eerste projecten binnen.”

Zijn volgende strategische overweging was het spreiden van risico's, op allerlei fronten. “Ik zet in op utiliteit, retail, zorg en natuurlijk ook de particuliere markt. Want

wanneer je goed spreidt is er altijd wel ergens beweging. Spreiding in het samenstellen van teams en werklocaties is ook belangrijk. Het moet beheersbaar blijven binnen een prettige menselijke maat. Ik kan dit niet alleen. Dus zoek ik altijd naar vakmensen. We investeren in teambuilding, werkomgeving en betrokkenheid en verantwoordelijkheid van onze mensen.”

“Ik kan dit niet alleen”

Tijdens de zoektocht naar vakmanschap, inzet en loyaliteit kwam Smeulders Interieurgroep ook terecht in Polen. Daar heeft het bedrijf eerst via een deelneming en later met een eigen buitenlandse vestiging voet aan

de grond gekregen. "We zitten daar alweer 15 jaar. Ik mag me gelukkig prijzen met een hecht, goed en ambitieus team. Zelfwerkzaamheid en vertrouwen in zelfsturende teams zijn misschien wel de belangrijkste succesfactoren voor het realiseren van zoveel kwaliteitsprojecten. Het kapitaal zit in onze mensen."

Niet voor niets investeert Smeulders Interieurgroep in een professionele opleiding in Nuenen, omdat de opleiding gewoon beter aan moet sluiten bij de praktijk van ons bedrijf.

"De wereld om ons heen verandert in een razend tempo. Een nieuwe generatie komt eraan. Automatisering zal een rol spelen, maar het is ook een uitdaging goede en betrouwbare mensen met vak kennis aan je te binden. We zijn met onze opleiding zelfs een voorbeeld in Nederland. Dat vind ik belangrijk. En misschien hoort dat ook wel bij de spreiding die ik voortdurend voor ogen heb."

"Natuurlijk is het dan logisch dat ik óók voor een financiële spreiding zorg. Omdat ik persoonlijk te weinig tijd heb om me volledig in deze materie te verdiepen, zorg ik voor professionals om me heen, die namens mij meekijken naar de prestaties en afspraken met financiële adviseurs.

Ik ben dan ook heel tevreden over de heldere en informatieve rapportages en de prettige contacten die ik hierover heb met Geert Broekgaarden, partner bij De Weygerbergen, ook onderdeel van mijn team.

Ik blijf zeggen: ons kapitaal zit in relaties met mensen."

Anton Smeulders (1963) Smeulders Interieurgroep

Anton Smeulders heeft Smeulders Interieurgroep - een familiebedrijf wat in 1962 als éénmans-meubelmakerij werd opgericht - uitgebouwd tot een organisatie met zo'n 190 medewerkers met vestigingen in Nederland (Nuenen) en Polen (Krakau). Smeulders IG realiseert complete interieurs voor zowel zakelijke als particuliere markt in binnen en buitenland. De zakelijke markt is te onderscheiden in utiliteitsbouw (kantoorinrichting), pharma (apotheken en gezondheidscentra), zorg (zieken en verpleegtehuizen) en retail.

Voor ieder project - groot of klein - levert Smeulders IG innovatie, duurzaamheid, kwaliteit, flexibiliteit en betaalbare maatwerk oplossingen.

Dat kan alleen maar worden bereikt met vakmensen met een oplossend vermogen en veel verantwoordelijkheidsgevoel. "We investeren veel in de opleiding en begeleiding van onze mensen. Kwaliteit kun je alleen bieden wanneer je daarin ook zelf investeert. Onze slogan 'Outstanding Inside' maken we waar op alle fronten!"

www.smeulders-ig.nl



Shoebaloo Amsterdam / Fotograaf: Jeroen Musch

De Belgische Tax Shift vergeleken met Box 3 in Nederland

In het kader van een Tax Shift is met ingang van 2016 het algemene tarief voor roerende inkomsten in België verhoogd van 25% naar 27%. Daarnaast is een speculatietaks ingevoerd op grond waarvan een verkoop (met winst) van beurs aandelen binnen zes maanden na de aankoop voortaan wordt belast en wel tegen een tarief van 33%. Met deze belastingverhogingen komt de vraag op: woont u nog goed in België, of is Nederland een alternatief?

In Nederland wordt beleggingsvermogen belast in box 3. In box 3 worden niet de werkelijke inkomsten belast, maar wordt voor iedereen uitgegaan van een standaard forfaitair inkomen van 4% van het vermogen. Dit forfaitaire inkomen wordt belast tegen een vast tarief van 30%. Een forfaitair inkomen van 4% betekent dat bij de huidige, vaak lage werkelijke rendementen de heffing in box 3 een heel zware belasting zal zijn. De andere kant van de medaille is dat bij hoge werkelijke rendementen box 3 heel erg mee kan vallen. Ook in Nederland wordt het systeem gewijzigd, maar dan pas in 2017. Vanaf 2017 wordt niet meer uitgegaan van een vast rendement van 4% voor iedereen, maar zal een ingewikkeld systeem ontstaan met nog steeds een forfaitair rendement, maar waarbij dat afhankelijk zal zijn van historische rendementen én van de grootte van het vermogen. Het systeem zal er vanaf 2017 als volgt uitzien:

- Een eerste schijf tot € 100.000 met een forfaitair rendement van 2,9%
- Een tweede schijf tot € 1 mln. met een forfaitair rendement van 4,7%
- Een derde schijf boven € 1 mln. met een forfaitair rendement van 5,5%.

Deze schijven blijven in de jaren daarna bestaan, maar de drie percentages aan forfaitair rendement gaan meebewegen met historische rendementen.

Omdat België werkelijke rendementen belast, en Nederland een fictief rendement is het niet altijd even makkelijk vergelijken. Wel kan al worden gezien dat het Belgische systeem evenwichtiger lijkt. Hoe groot het vermogen is maakt geen verschil, het tarief blijft 27% over het rendement. In Nederland wordt het forfaitaire rendement snel hoger naar mate het vermogen toeneemt. Het forfaitaire rendement verdubbelt zelfs bijna bij vermogens boven € 1 miljoen.

Voor grotere vermogens zal het Nederlandse systeem snel nadeliger uitpakken dan het Belgische. We vergelijken Nederland en België in drie vereenvoudigde voorbeelden met een toenemend vermogen maar een gelijk werkelijk rendement:

	Vermogen	Dividend	Rente	Belasting
Nederland	€ 500.000	€ 15.000	€ 10.000	€ 6.278
België	€ 500.000	€ 15.000	€ 10.000	€ 6.750

Bij een vermogen van € 500.000 is Nederland in dit voorbeeld net iets gunstiger dan België. Het jaarlijkse verschil is echter niet erg groot (€ 500).

	Vermogen	Dividend	Rente	Belasting
Nederland	€ 1.000.000	€ 30.000	€ 20.000	€ 13.309
België	€ 1.000.000	€ 30.000	€ 20.000	€ 13.500

Bij een vermogen van € 1 miljoen wordt het verschil tussen Nederland en België nog kleiner. In dit voorbeeld zijn beide landen vergelijkbaar in de belastingdruk.

	Vermogen	Dividend	Rente	Belasting
Nederland	€ 3.000.000	€ 90.000	€ 60.000	€ 46.309
België	€ 3.000.000	€ 90.000	€ 60.000	€ 40.500

Bij vermogens van meer dan € 1 miljoen wordt duidelijk dat Nederland snel veel minder aantrekkelijk wordt. Dit komt doordat er in box 3 van wordt uitgegaan dat iemand met een vermogen van € 3 miljoen een veel hoger rendement kan halen dan iemand met € 1 miljoen. In werkelijkheid zou een vermogen van € 1 miljoen wel eens een rendement kunnen behalen dat erg vergelijkbaar is aan het rendement op een vermogen van € 3 miljoen. En dan pakt het Nederlandse systeem per saldo dus "oneerlijk" uit. Het Belgische systeem belast het werkelijke rendement en is daardoor aanmerkelijk eerlijker.

Voor grotere vermogens zal het Nederlandse systeem snel nadeliger uitpakken dan het Belgische

Daarbij komt nog dat in België fiscaal vriendelijker zou kunnen worden belegd, bijvoorbeeld door deels te kiezen voor langlopende beleggingen die gericht zijn op vermogensopbouw. Dergelijke mogelijkheden zijn er in Nederland eigenlijk nauwelijks. Als rekening zou worden gehouden met de Belgische mogelijkheden om vermogen fiscaal vriendelijker te structureren, dan zal de vergelijking met Nederland alleen maar gunstiger uitvallen.

Tekstbijdrage door Maurice de Clercq (r) en Thomas Vermeulen (l) van ESJ Accountants & Belastingadviseurs.



www.esj.nl

Emile van Dun



COLUMN HET BETONNEN ZWEMVEST

Mijn vorige column eindigde met "wordt vervolgd", hetgeen automatisch een verplichting naar de toekomst inhoudt te beginnen met de vraag: Wat zijn de gevolgen van de vergaande regelgeving? Komt de regelgeving de kwaliteit van de dienstverlening ten goede, is dit wat de klant wenst en waarvoor hij ook bereid is te betalen? Kwaliteit is in dit verband te bezien naar twee aspecten: betrouwbaarheid en effectiviteit. Voor het eerste lijkt het antwoord ja. Echter, de betrouwbaarheid omvat hier voornamelijk het proces en de bedrijfsvoering.

De regelgeving voorziet in maatregelen die ervoor moeten zorgen dat de klant op de hoogte is van de financiële risico's en dat hij krijgt wat volgens "de norm" bij hem past. Dit doet mij denken aan de beperking van de kwaliteitsnormering ISO 9001. Deze norm zegt alles over de kwaliteit van het productieproces maar niets over de kenmerken en de goede werking van het product of de dienst zelf. Met andere woorden, het is perfect mogelijk om een ISO certificering te krijgen voor de fabricage van betonnen zwemvesten. Dat het vervolgens niet is aan te raden om met dit product in het diepe te plonzen, tenzij je de intentie hebt om de duik niet te overleven, daarover wordt met geen woord gerept.

Effectiviteit: krijgt de klant wat hij verwacht en waarvoor hij betaalt? Mede als gevolg van de regelgeving is het verdienmodel van de banken/beheerders sterk onder druk komen staan. Enerzijds door de kostenverhoging als gevolg van onder meer de hogere eisen aan de organisatie en anderzijds door het wegvallen van inkomstenbronnen zoals plaatsingscommissies. De oplossing voor de banken/beheerders is gezocht en werd voornamelijk gevonden in kostenbesparingen en nieuwe inkomstenbronnen, standaardisering, tariefaanpassingen en het terugschroeven van het serviceniveau, dat was wat de klanten daarvan merkten.

Wat willen we: een betonnen zwemvest of effectieve dienstverlening? Het antwoord op deze vraag kan alleen door de klant zelf worden gegeven. Uiteraard kan De Weygerbergen helpen met het zoeken naar het antwoord.

Er is een verschil tussen

“Wat heb je afgesproken” en

“Wat denk je dat je hebt afgesproken”



Frank Wijn (1963)

Ruim 19 jaar was Frank Wijn bedrijfsadviseur, manager en directeur in loondienst. In die periode bezocht hij honderden bedrijven, analyseerde hij hun

toekomstplannen, (financiering)problemen en adviseerde mogelijke alternatieve oplossingen.

Eind 2007 (44 jaar) hield hij het voor gezien, omdat zijn persoonlijke normen, waarden en overtuigingen niet langer te verenigen waren met de wensen van zijn werkgever. Een eigen “wijsheid” past meer bij een ondernemer.

Daarom is Frank vanaf die tijd zelfstandig- en bevlogen ondernemer. Zijn praktijkervaring als DGA-klankbord én verzoeken van bestaande klanten hebben hem er toe gebracht “Heldergeld” op te richten.

Daarnaast is Frank columnist, toezichthouder en gastspreker. Kernwoorden die hem typeren zijn: drive, humor, inhoud, metaforen.

Frank heeft landelijke bekendheid gekregen als de persoon die het probleem van de rentederivaten ter discussie stelde.

www.heldergeld.nl

wat er nodig is om de mogelijke problemen op te lossen. Zeg maar, een soort receptenboekje en pillendoos op afroep. Reden genoeg voor de redactie van Vermogen om met Frank Wijn in gesprek te gaan.

Doe jij aan symptoombestrijding?

“Nee, dat niet. Veel uitdagingen en problemen zijn te herleiden naar een paar hoofdstromingen. Wanneer je die herkent, kom je al vrij snel in de buurt van de mogelijke oplossingen. Zo kun je complexe materie goed terugbrengen naar twee of drie A4’tjes. Ik leg dan een paar oplossingen voor, inclusief de meest relevante plussen en minnen. Op basis daarvan maakt de opdrachtgever dan uiteindelijk zijn keuze. Daar is hij tenslotte ondernemer voor. Er zijn twee zaken die bijna altijd spelen. De eerste is dat (ook) ondernemers lastige vraagstukken het liefst uitstellen of zelfs negeren. Als tweede durf ik te stellen dat gedreven ondernemers hoofdzakelijk in hoofdlijnen denken.”

Is het denken in hoofdlijnen fout?

“Nee hoor, dat is zelfs prima. Als je je dan maar wel realiseert dat een ervaren leverancier of verkoper daar handig op in speelt. Vaak legt de verkoper (het zijn nooit adviseurs, ook al staat dat op het visitekaartje) de eerste twee pagina’s van zijn offerte uit en zegt vervolgens dat de rest vrij standaard en gebruikelijk is. Begin van een interessante discussie denk ik dan.

Ter vergelijking? Mijn kinderen vliegen regelmatig met Ryanair en vinken op de website aan dat ze de Algemene Voorwaarden hebben gelezen. Dat is niet zo, maar anders kunnen zij hun ticket niet printen. Pas als ze met een te grote koffer op het vliegveld staan, komen ze er achter dat omboeken naar laadruimbagage 80 euro kost.”

Heb je praktijkvoorbeelden?

“Stel dat een ondernemer een nieuw pand wil bouwen en hij heeft daarvoor een financiering nodig, dan bekommert hij zich vaak minder om de details van de offertes, maar vertrouwt hij op zijn accountmanager. De boeterenteberekening bij vervroegd aflossen door bijvoorbeeld tussentijdse verkoop komt nagenoeg nooit ter sprake.

Een ondernemersdokter?

Frank Wijn spreekt al ruim 25 jaar met ondernemers in het midden en kleinbedrijf. Ondernemers vindt hij per definitie interessant. Indien een DGA wordt gevraagd naar de historie en toekomst van zijn bedrijf kun je vaak uren lang geboeid gaan zitten luisteren. Frank luistert dan meestal als een huisarts. Zijn rugzak zit inmiddels vol met kennis en ervaringen door de vele ondernemers, die eerder door hem zijn begeleid en geadviseerd. Dat maakt dat hij in de gesprekken met ondernemers snel doorheeft wat er speelt, wat de (on)mogelijkheden zijn en



Een aardig voorbeeld, om aan te geven hoe kleine details enorme verschillen kunnen maken, maakte ik twee jaar geleden mee. Een grote onderneming maakte in 2007 een afspraak met de bank over de creditrentevergoeding: 3 maands Euribor minus 1 procent. Deze onderneming vond het dan ook normaal dat zij vanaf 2009 (toen de Euriborrente onder de 1 procent daalde) géén creditrente meer ontving. Dat terwijl de kleine particulier nog altijd boven de procent uitkwam. Mijn onderzoek in 2013, in de vóórgaande bankoffertes, leverde een heel interessant bijzinnetje op. Creditrentevergoeding: 3 maands Euriborrente minus 1%, met een minimum creditrentevergoeding van 2%. Dit interessante bijzinnetje was ineens 'weggefallen' in de daaropvolgende offertewijzigingen. Na veel correspondentie met de bank heeft deze relatie uiteindelijk alsnog 1,4 miljoen euro ontvangen van zijn bank, zijnde 20 miljoen x 2 procent x 3,5 jaar. Qua omvang een vrij bijzonder dossier, maar wél realiteit."

Lastige vraagstukken?

"Ik vind het een sport om die vragen te stellen, die anderen niet stellen of niet durven te stellen. Aan 50-plus ondernemers stel ik meestal de vraag 'wat gebeurt er met jouw bedrijf als je morgen dood bent?' Confronterend, maar zelden wordt deze vraag beantwoord. Ze weten het vaak gewoonweg niet. Een enkeling zegt dan: Ik heb een Stichting Administratie Kantoor. Mooi, zeg ik dan, maar dat was mijn vraag niet. Een vraag die ik ook nogal eens stel aan de DGA van een grotere MKB-onderneming: 'Zou jij de aandelen van jouw bedrijf aan jouw managementteam willen verkopen?' Je staat af en toe echt versteld van de antwoorden."

En krijg je áltijd antwoord?

"Nee, niet altijd en ook niet direct. Maar het is vooral bedoeld om ondernemers bewust te maken dat

belangrijke zaken serieus en direct aandacht nodig hebben. Niet alleen de makkelijke kwesties of de waan van de dag. En als het nodig blijkt, is het een goede zaak om de gaten te dichten en de passende oplossingen te vinden."

Wat is jouw relatie met De Weygerbergen?

"Mijn gevleugelde uitdrukking is 'als uw vermogensbeheerder op uw vermogen past, wie past er dan op uw vermogensbeheerder'. Het rendement van beleggingen is onder andere afhankelijk van de juiste kostenstructuur c.q. fondskeuze. Ik gebruik dan meestal een metafoor. Stap je met € 75.000 bij een Audi- of BMW-dealer binnen en je vraagt om de beste auto voor dat geld, dan kom je altijd met een Audi of BMW naar buiten. Nooit met een ander merk. En natuurlijk monitor ik die portefeuilles niet zelf, maar vraag ik een onafhankelijke partij om dat voor mijn klanten te doen: De Weygerbergen, dus!"

***'Als uw
vermogensbeheerder
op uw vermogen past,
wie past er dan op uw
vermogensbeheerder?'***

Tip?

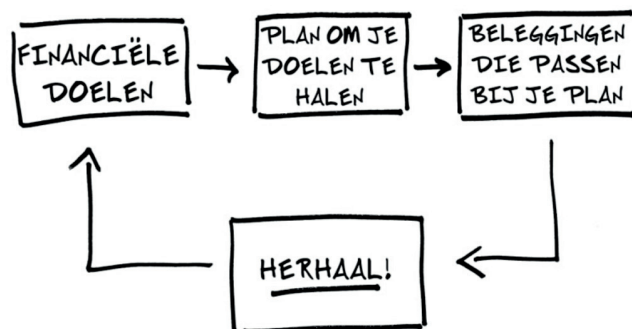
"In mijn beleving is de beste ondernemer een ondernemer die wéét, dat hij niet alles weet. Zo heeft iedereen zijn 'blinde vlekken'. En die worden niet voor niets zo genoemd, simpelweg omdat je het niet ziet. Spiegelen met een onafhankelijke derde helpt dan echt."

Vervolg boek: “Doe niet langer domme dingen met je geld”

The One Page Financial Plan



Eind 2012 al verscheen in Nederland: “Doe niet langer domme dingen met je geld”. Een boek met meer dan 50 sketches van Carl Richards, financial planner en redacteur bij o.a. New York Times en Morningstar. Beleggers en adviseurs werden in dit boek op een unieke manier geconfronteerd met hun beleggersgedrag. De focus lag toen op één of meerdere valkuilen veroorzaakt door onze emoties en irrationele beslissingen.



Aan de hand van meer dan 50 sketches worden in “The One Page Financial Plan”, met een gezonde portie humor, de klant en de praktijksituaties beschreven. Het gaat niet over welke belastingvriendelijke producten, wel over o.a. een beleggingsstatuut, investeren als geleerden, werken met een echte financieel adviseur en natuurlijk de vertaalslag van het plan naar je beleggingsportefeuille. Behandeld wordt een aantal cruciale stappen om meer inzicht en grip te krijgen op financiële beslissingen en over hoe emoties en stress te kaderen. Om zo rust te geven en te kunnen focussen op wat echt belangrijk is!

Meer informatie op www.robertvanbeek.eu en www.onepagefinancialplan.eu

Het boek werd in het Nederlands vertaald door Robert van Beek. Ook de vertaling van het vervolg is van zijn hand: “The One Page Financial Plan”. Het beschrijft hoe eenvoudig en slim er kan worden omgegaan met geld. Eenvoud en begrip zijn en blijven belangrijk bij al onze beslissingen over geld, beleggen en financial planning. Soms zijn er uitgebreide berekeningen nodig om een juiste keuze te onderbouwen. Maar meer mensen zijn volgens Van Beek gewoon beter geholpen als de standaard één A4tje zou worden...! Klinkt misschien vreemd van iemand die al jaren financieel- en vermogensplanner is. Maar financial planning, de begeleiding en het proces zijn essentieel. Met krachtige en humoristische sketches, gaat de auteur op zoek naar eenvoudige en slimme manieren om betere financiële beslissingen te nemen.



In de VS is beleggen, nog meer dan in Nederland en België, onlosmakelijk verbonden met financial planning. Belangrijk bij zowel financial planning als ook uw vermogen is de vraag: Waarom? Waarom wil je beleggen? Wat zijn de echte doelstellingen die je in je leven wilt realiseren met je vermogen? Als je deze vraagstukken kunt verbinden met elkaar en hierover gesprekken kunt voeren met je gezin, je familie en je adviseurs, dan zijn we er. Vermogensbegeleiding pur sang!

Robert van Beek (1973)

Robert van Beek is voormalig partner van De Weygerbergen. Momenteel werkt hij voor opdrachtgevers als de Roularta Media Group, het NIBE en voor zijn eigen onderneming About Life & Finance. Zijn specialiteit situeert zich op het snijvlak van beleggingen en financiële planning. Daarnaast is hij een verwoed schrijver. Bekendheid verwierf hij vooral met de vertaling van het boek The Behavior Gap van de hand van Carl Richards. Recent heeft Robert van dezelfde schrijver een vervolg vertaald: The One Page Financial Plan.



Eerlijk zaken doen helpt
armoede aanpakken

IEDEREEN KAN BIJDRAGEN AAN EEN BETERE WERELD



Door aan te tonen wat er vandaag misloopt in de wereldhandel maakt Oxfam - Wereldwinkels het brede publiek bewust van het onrecht dat miljoenen boeren in Afrika, Zuid-Amerika en Azië overkomt. De organisatie is een democratische vrijwilligersbeweging, die wil aantonen dat een eerlijk en duurzaam handelsmodel economisch rendabel kan zijn. Zij geeft producenten uit het Zuiden een eerlijke kans op de wereldmarkt, waardoor de mensen uit de armoede raken en een menswaardig leven kunnen opbouwen. Het belangrijkste middel is een bewustwordingsproces bij de consument. Oxfam - Wereldwinkels werkt met eigen winkels, maar een deel van de producten kan ook gekocht worden bij supermarkten zoals Albert Heijn

of Spar. In België behoren de Oxfam wijnen de laatste jaren tot de top in hun prijsklasse. Erkende vinologen zijn betrokken bij het inkoopproces.

Oxfam-Wereldwinkels levert koffie en fruitsap aan De Weygerbergen. En onze relatiegeschenken zijn 100 % fairtrade. Op deze manier willen we een bescheiden bijdrage leveren aan een betere wereld. In de huidige tijd broodnodig!



OXFAM
Wereldwinkels

Meer informatie:

www.oxfamwereldwinkels.be of
www.wereldwinkels.nl



Koffieproducent die lid is van Muungano, koffiecoöperatie uit de Kivustreek in Congo.



Vermogensmanagement 3.0 met o.a. aansluiting op boekhouding

De Weygerbergen maakt al ruim twaalf jaar gebruik van unieke software om de prestaties van een bank of beheerder te toetsen. Daarmee wordt tevens duidelijk met welk risico deze prestaties gepaard gaan en tegen welke kosten dat geschiedt. Door de jaren heen is een analysetool ontstaan, die verder gaat waar banken ophouden. Gegevens worden omgezet in bruikbare informatie. Onder de Paeres formule wordt de tool ter beschikking gesteld aan andere professionele dienstverleners, waaronder trustkantoren, accountants, fiscalisten, family offices en instellingen als congregaties en coöperaties. Een interview met algemeen directeur Jan Verhoeven, de ontwikkelaar van de software.

Waarom stelt De Weygerbergen de tool beschikbaar aan derden?

“Wat we steeds meer zien is dat er bij beleggers behoefte is aan een vertrouwenspersoon die zelf niet aan de knoppen van het beheer of advies zit. We leveren als De Weygerbergen de kennis om op een professionele manier met de bank of beheerder om te gaan. We zijn echter niet de enigen die dat doen. Bij ons is alles stevig onderbouwd: de tool levert een hele belangrijke bijdrage, zonder deze is een degelijke analyse heel moeilijk. Waarom zou je de software voor jezelf houden als je merkt dat de behoefte aan een dergelijk instrument veel ruimer wordt ervaren?”

Waarom er nu pas mee naar buiten?

“De software bestaat al 12 jaar, in het begin ontstond er vooral een bruikbare basis. Daaraan zijn in de loop der jaren diverse zaken toegevoegd. Enige tijd geleden was dat de samenwerking met Morningstar, een databank van fondsen. In 2015 is het proces zo gestructureerd dat alle effecten gerelateerde handelingen leiden tot concrete journaalposten. Door digitale aanlevering van gegevens bij potentiële afnemers als accountants/fiscalisten, trustkantoren en family offices wordt hiermee de handmatige verwerking van effectennota's bespaard. Koppeling aan het boekhoudpakket maakt het voor hen financieel aantrekkelijk om enerzijds een efficiencyslag te maken en anderzijds de dienstverlening aan de klant verder te professionaliseren. Bovendien verhoogt het de kwaliteit van de rapportage. Een andere

mogelijkheid is dat nu ook andere componenten, los van het vermogen dat in effecten belegd is, kunnen worden opgenomen. Een totaal vermogensoverzicht is beschikbaar en er ontstaat een goed beeld van de ontwikkeling in de tijd. Beleggers hebben daaraan behoefte, besluiten zijn meer gefundeerd te nemen. Nieuw is dat de informatie via een portal op de (eigen) website beschikbaar komt voor relaties. Indien gewenst met eigen logo.”

Wat kunnen afnemers aan hun relaties bieden?

“De insteek is per doelgroep anders. Voor trustkantoren bijvoorbeeld is dat vooral eenheid van rapportage, die leverbaar is in meerdere talen. Nu werken de trustkantoren met verschillende bankrapportages. Daardoor is het moeilijk om te vergelijken en te consolideren. De Paeres tool maakt die consolidatie eenvoudig. Belangrijk is dat trustkantoren als directie van vennootschappen of bestuur van stichtingen verantwoordelijk zijn voor de centen van derden. Als ik dat zou zijn, zou ik er alles aan doen om daarmee professioneel en verantwoord om te gaan. Met het slechts tekenen van een contract met een bank of vermogensbeheerder doe je de klant en uiteindelijk ook jezelf tekort. Bovendien past de Paeres aanpak bij de toenemende regelgeving in het kader van governance en compliance. Men kan ingrijpen als het fout dreigt te lopen. Ging het in het verleden fout, dan kwam het vaak door juist een gemis aan een goede en tijdige analyse en daarmee een tekort aan controle op het proces. In de toekomst maakt je dat aansprakelijk.”

Wat is het voordeel voor accountants, fiscalisten en family offices?

“Bij hun relaties zijn zij de most trusted advisor. Accountants en fiscalisten zijn opgegroeid met hun klanten, ze kennen de families door en door. Bovendien beschikken zij over alle relevante informatie, behalve over de vermogensrapportages, een analyse en een consolidatie. Via de eigen website kunnen zij met behulp van Paeres meer content aan de relaties leveren, vooral als meerdere banken en beheerders betrokken zijn. Als afnemer kunnen zij de journaalposten in de boekhouding inlezen. Ook houden ze controle op het proces. Zij zien



Wat betekent Paeres voor relaties van De Weygerbergen

Op www.veygerbergen.com kan met code worden ingelogd op een eigen bladzijde. Maandelijks is de normale rapportage inclusief consolidatie daarop zichtbaar. Daaraan is nu een maandelijkse update van de fondsenanalyse toegevoegd. Per kwartaal zijn een compliance- en een financieel overzicht beschikbaar. De eerste wordt voorzien van een kort commentaar en een samenvatting in de vorm van smilies op het vlak van toegevoegde waarde, risico en kosten. Op het financieel overzicht zijn de journaalposten zichtbaar, onderbouwd met transacties en overige mutaties. In geval van entiteiten kan daarmee de jaarrekening worden gevoed.

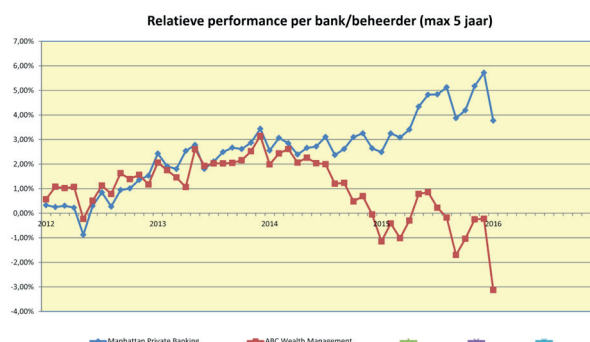
er namelijk op toe dat de adviezen vanuit fiscale hoek en vanuit de financiële planning correct worden vertaald naar de beleggingsportefeuille. Vanuit de tool krijgt men een signaal als dat niet het geval is. De tussentijdse rapportages bieden nieuwe mogelijkheden om het adviesgesprek met de klant en met de bank aan te gaan.

Wat voor accountants en fiscalisten geldt, geldt ook voor family offices. Deze zijn direct betrokken bij het beleggingsproces. De tool kadert het toezicht daarop. Binnen onze mantelovereenkomst met de Konferentie van Nederlandse Religieuzen (KNR) kunnen ook de besturen van kerkelijke instellingen en hun beleggingscommissies hier hun voordeel mee doen. Net als bij trustkantoren zijn hun besturen namelijk ook verantwoordelijk voor het vermogen van anderen."

Wat verwacht je van Paeres?

"Ik ben trots op de bijdrage die we leveren aan een betere analyse van en controle op het beleggingsproces. In de toekomst niet alleen bij onszelf, maar ook bij anderen. De Weygerbergen is voortdurend in ontwikkeling. We gaan mee met de tijd en blijven anticiperen op regelgeving. Denk onder andere aan het beleggingsstatuut, waarbij de klant zelf aangeeft hoe hij het wil hebben. Met de broodnodige controle is de cirkel voor de komende jaren rond. Paeres verbetert de kwaliteit van rapportages, de controlefunctie én de efficiency. Dat alles ten behoeve van de intermediaire klanten en hun relaties. Er wordt door diverse afnemers al succesvol met Paeres gewerkt. Ik ben er van overtuigd dat dit succes en enthousiasme aanstekelijk zal werken en in ieder geval nieuwsgierig maakt!"

Paeres: info@paeres.com Telefoon: +31 (0)85 303 48 80



Samenwerking met Morningstar uitgebreid!

In het verlengde van de samenwerking van De Weygerbergen met Paeres is de toegankelijkheid naar de databank van Morningstar verder uitgebreid. Nieuw is een samengesteld cijfer (4e kolom) dat de prestaties uit het verleden van een fonds eenvoudig in beeld brengt. De aandelen categorieën geven het beste beeld. In de tabel zijn voor de regio's Europa, Noord-Amerika, Pacific, Emerging Markets en Wereldwijd telkens zes aandelenfondsen geselecteerd die thans als beste naar voren komen. Twee zijn er gericht op groei, twee op waarde en twee zowel op groei als op waarde.

Nieuwsgierig als altijd zijn we benieuwd naar de prestaties van de fondsen die zijn genoemd in de vorige editie van ons magazine Vermogen. Vijf van de zestien fondsen kennen nog altijd een cijfer in de hoogste categorie, hoger dan acht.

Als referentiekader dient onze databank waarin momenteel 1034 fondsen/trackers zijn opgenomen. Daarop zijn er 78 met een cijfer tussen zeven en acht, 18 met een cijfer tussen acht en hoger.

Onze databank is bedoeld om aan banken en vermogensbeheerders de juiste vragen te stellen. Het is geenszins een beleggingsadvies. Die rol behoort toe aan de bank. Deze kan bepalen of een fonds in de samenstelling van uw portefeuille en bij uw profiel past en of de variant fiscaal optimaal is.

Wat we u wel willen meegeven is dat meerdere fondsen diverse varianten van dezelfde fondsklasse hebben, vaak verschillend naar kosten. De goedkopere varianten leiden in ons onderzoek altijd tot het beste resultaat.

Geert Broekgaarden,
partner

+ 31 (0)40 291 19 16
+ 31 (0)6 343 98 823
geert.broekgaarden@
weygerbergen.com



Europa	ISIN	Stijl	Cijfer
BlackRock European Value D2	LU0827879411	Waarde	7,87
Brandes European Value I	IE0031574977	Waarde	7,89
Henderson Horizon Euroland A2	LU0011889846	Gemengd	8,67
Invesco Pan European Structured Equity C	LU0119753134	Gemengd	8,14
Jupiter European Growth L	LU0260085492	Groei	8,33
MFS Meridean European Small Companies	LU0125944966	Groei	9,00
Noord Amerika			
Degroof Equities US Behavior Value B	BE6278396716	Waarde	7,82
Power Shares QQQ	US73935A1043	Groei	8,21
Vanguard ETF S&P 500	IE00B3XXRP09	Gemengd	7,44
Vanguard US Opportunities Investor	IE00B03HCW31	Groei	8,37
Wellington US Research Equity Portfolio S	LU0050381036	Gemengd	7,32
Wisdom Tree High Dividend	US97717W2089	Waarde	7,95
Pacific			
BlackRock Asian Growth Leaders A2	LU0821914370	Gemengd	8,17
First State Asia Pacific Leaders A	GB00B2PDRR36	Groei	7,45
Goldman Sachs India Portfolio Base	LU0333810009	Groei	7,25
Orbis Japan Equity	BMG676751016	Waarde	8,33
Robeco Asia Pacific Equities F	LU0871827209	Waarde	6,18
Schroder Japanese Opportunities A	LU0270818197	Gemengd	8,78
Emerging Markets			
Comgest Growth Emerging Markets	IE00B52QBB85	Gemengd	7,65
Fidelity Fast Emerging Markets A	LU0650957938	Groei	8,26
Magellan A	FR0010259317	Gemengd	7,65
RAM Emerging Markets Equities B	LU0160155395	Waarde	8,00
Uni Global Equities Emerging Markets SA	LU0487500448	Waarde	6,89
Vontabel Emerging Markets Equity I	LU0278093082	Groei	7,84
Wereldwijd			
ASN Duurzaam Aandelenfonds	NL0000441301	Groei	6,33
DWS Top Dividende FD	DE000DWS1V89	Waarde	7,16
iShares ETF Core MSCI World	IE00B4L5Y983	Gemengd	7,33
iShares ETF MSCI World	IE00B0M62Q58	Gemengd	7,00
Nordea 1 Global Stable Equity BP	LU0112467450	Waarde	7,00
Veritas Global Focus A	IE0030741650	Groei	7,25

COLOFON

Vermogen is het relatiemagazine van De Weygerbergen. Het wordt gratis verspreid in haar relatienetwerk.

Redactie

Jan Verhoeven, Hans Brouwer, Geert Broekgaarden,
Emile van Dun, Berna Trommelen
Projectcoördinatie
BTC / Berna Trommelen Communicatie

Fotografie

Studio PG Breda
Ontwerp en Vormgeving
Studiodelt i.s.m. BTC
Druk
Drukkerij Groels

© De Weygerbergen 2016



de Weygerbergen

Vermogensbegeleiding | Performancemeting

Croy 9M, 5653 LC Eindhoven
Postbus 8752, 5605 LT Eindhoven
Tel + 31 (0)40 291 19 10
info@weygerbergen.com
www.weygerbergen.com