

Consumentenbrief beleggingsbeleid van een AMI partner

De brancheorganisaties DSI, DUFAS, NVB, VBA, VV&A en VEOV1 hebben op 29 januari 2015 gezamenlijk de 'Handreiking Beleggingsbeleid Particuliere Cliënten' en een bijbehorende 'Consumentenbrief' gepubliceerd.

De toezichthouder Autoriteit Financiële Markten (AFM) vindt het positief dat de brancheorganisaties gezamenlijk dit initiatief hebben genomen en onderschrijft de Handreiking en het uitbrengen van de Consumentenbrief.

De Consumentenbrief stelt u in staat zich een goed beeld van het beleggingsbeleid van een beleggingsonderneming te vormen. Hierdoor kunt u de afweging maken of dit beleid wel of niet bij u past.

Welke vragen stelt u over het beleggingsbeleid?

Een belangrijk onderdeel van de dienstverlening van een beleggingsonderneming betreft het beleggingsbeleid. Door vragen te stellen over het beleggingsbeleid krijgt u een goed beeld van het beleggingsbeleid van een beleggingsonderneming. Hierdoor kunt u de afweging maken of dit beleid bij u past. Het ene beleggingsbeleid is immers het andere niet.

Welke vragen moet u *in ieder geval* stellen aan uw accountmanager, relatiebeheerder, vermogensadviseur of –beheerder om een goed beeld te krijgen van het beleggingsbeleid van een beleggingsonderneming?

De AMI partner (een handelsnaam van Asset Management International en aangesloten bij DSI, Kifid en VV&A) geeft onderstaand de antwoorden op de vragen uit de Consumentenbrief.

1) Op welke beleggingsovertuigingen baseert een AMI partner haar dienstverlening?

De AMI partner heeft de volgende beleggingsovertuigingen ('investment beliefs'):

1. Geen market timing - Het proberen om hoog uit te stappen en laag in te stappen leidt vrijwel altijd tot teleurstelling. Er zijn hier voorbeelden genoeg van.
2. Asset allocatie zoveel mogelijk gekoppeld aan beleggersprofiel - De doelstelling van het vermogen is bepalend voor de verdeling van de beleggingen in diverse categorieën of thema's.
3. Traditionele wereldwijde aandelen- en obligatiemarkten zijn overwegend efficiënt – Realiseer grote spreiding via actieve en passieve beleggingsfondsen.
4. Allocatie van de 'plus strategie' verbetert de risico/rendementsverhouding - Toevoeging van professionele beleggingsstrategieën maakt de portefeuille stabiel.
5. De beleggingsdoelstelling van de AMI partner is vermogensgroei en vermogensbehoud voor de cliënten door de gehele cyclus heen. Het voorkomen van grote verliezen is de basis van lange termijn vermogensgroei. Alleen vaardige beheerders met een breder pallet aan beleggingsmogelijkheden zijn in staat het verlies te beperken in neergaande markten. Daarom menen wij dat beleggers ook toegang moeten hebben tot deze vaardige beheerders. Simpelweg omdat beleggers hierdoor beter in staat zijn een goed voor risico gecorrigeerd rendement te krijgen door de gehele cyclus heen.

2) Welke aanpak, beleggingsstrategie of beleggingsstijl hanteert een AMI partner?

AMI partners gebruiken voor haar portefeuilles diverse strategieën (AMI MultiTheme + en AMI CoreSatellite +).

De AMI vermogensbeheerders selecteren voor de invulling van de strategieën fondshuizen die voldoen aan AMI-criteria, o.a. op het gebied van kosten, spreiding en beleggingsaanpak.

Op basis van de risicobereidheid van haar cliënten zal een weging worden gemaakt in diverse beleggingscategorieën, eventueel aangevuld met optie-beschermingsconstructies (de plus strategie).

De portefeuilles worden ingevuld met beursgenoteerde effecten.

De basisprincipes van de AMI partners:

- *) Toepassing van een zo ideaal mogelijke gebruik van de 3 R's, Rendement, Risico en Recept. De AMI partner is hier onderscheidend in de markt.

R1 (Rendement)

Als uiteindelijk bepaald is dat het verstandig is om te gaan beleggen dan is de doelstelling die iemand heeft enorm richtinggevend voor de manier van beleggen die vervolgens gekozen wordt. Veel adviseurs kiezen voor de volgende aanvieligroute: De strategische asset allocatie; de verhouding tussen aandelen, obligaties en spaargeld. Het principe is eenvoudig, hoe hoger het gewenste (of vereiste) rendement, hoe hoger het percentage aandelen dat nodig is om dat te bereiken. Indien er juist meer zekerheid en dus minder beweeglijkheid van het vermogen wordt nagestreefd, dan verhoog je juist het percentage obligaties en spaargeld. Het is heel interessant om te zien hoe de relatie was tussen beweeglijkheid van vermogen en het percentage aandelen in portefeuille in de afgelopen 30 jaar (bron: Dimensional; gegevens t/m 2019):

Annualised Return (%) 1990-2019	5.27	6.14	6.84	7.49	8.04	8.29
Annualised Standard Deviation (%) 1990-2019	2.70	3.41	6.07	9.04	12.09	14.95
Lowest One-Year Return (%)	-3.15 (10/17-09/18)	-5.48 (11/07-10/08)	-15.08 (03/08-02/09)	-24.34 (01/08-12/08)	-32.95 (01/08-12/08)	-39.13 (01/08-12/08)
Lowest Annualised Three-Year Return (%)	-1.33 (07/16-06/19)	0.26 (03/06-02/09)	-4.30 (03/06-02/09)	-8.78 (03/06-02/09)	-13.17 (03/06-02/09)	-16.59 (03/06-02/09)
Highest One-Year Return (%)	20.35 (08/91-07/92)	20.90 (09/92-08/93)	28.34 (04/09-03/10)	40.28 (04/09-03/10)	53.09 (04/09-03/10)	62.13 (04/09-03/10)
Highest Annualised Three-Year Return (%)	16.62 (09/90-08/93)	16.25 (02/91-01/94)	17.14 (02/91-01/94)	20.97 (04/95-03/98)	25.66 (04/95-03/98)	30.54 (04/95-03/98)
Growth of €1 1990-2019	4.67	5.98	7.28	8.73	10.17	10.91

R2 (Risico)

U ziet hier 6 kolommen waarin de linkerkolom 100% vastrentend is en de rechterkolom is 100% aandelen. De kolommen ertussenin vertegenwoordigen telkens 20% meer aandelen en dus minder obligaties. Het is vrij gemakkelijk te zien dat het beste rendement in het verleden behaald is met een strategie, waarbij het noodzakelijk was een grotere fluctuatie van het vermogen te accepteren. De bandbreedte lag tussen -41,1% (2008) en +63,8% (1-4-9 tot 1-4-10). De beloning voor het accepteren van deze fluctuatie was gemiddeld 9,3% rendement in een periode van 30 jaar.

R3 (Recept)

Er zijn net zoveel verschillende beleggingsfilosofieën als dat er beleggingsexperts zijn. Iedere reguliere vermogensbeheerder of (groot)bank heeft zijn eigen 'recept' waarmee hij de portefeuilles invult.

Belangrijk is dat de ingrediënten van een portefeuille complementair aan elkaar zijn. De tactische invulling van een portefeuille en de kosten die ermee samenhangen zijn van cruciaal belang voor het uiteindelijke rendement onder de streep. Als de cliënt graag een indexvolgend recept kiest (een beleggingsfonds dat een wereldwijde aandelenindex kopieert bijvoorbeeld), dan kan hij aannemen dat de kosten wat lager zijn. Hij hoeft namelijk niet na te denken over een actieve strategie. Indien de cliënt enthousiast is over een recept dat niet per definitie de wereldindex volgt maar gewoon zoveel mogelijk rendement nastreeft met een zo gematigd mogelijk risico, dan kan hij verwachten dat dat recept wat duurder is. Het is immers arbeidsintensief. Als de beloning er is in de vorm van een betere prestatie ten opzichte van de concurrerende rendementen en niet te vergeten de concurrerende risico's (gemeten in standaarddeviaties), dan weet hij dat de prijs die hij betaalt terecht is. Uiteindelijk levert het de cliënt een goed rendement op en daar gaat het veel cliënten om. Als de beloning er helemaal niet is, dan betaalt hij dus voor iets dat hij niet krijgt en kan hij beter omzien naar een goedkoper alternatief of een recept dat wel werkt.

- *) Selectie van thema's die de komende tien jaar valide blijken te zijn, terwijl alertheid op nieuwe thema's een continu proces is. Ook hier neemt de AMI partner een onderscheidende rol in. Tevens wordt in iedere cliëntportefeuille een intern vastgelegd maximum percentage belegd vermogen per thema toegestaan.
- *) Risicomanagement d.m.v. het selecteren van thema's die qua ontwikkeling niet 1-op-1 met elkaar samenhangen. Tevens vlak voor mogelijk onzekere periodes beschermende constructies opnemen door middel van het gebruik van beleggingen die fungeren als brandverzekering. Deze aanpak is zeer onderscheidend in de markt en de gerealiseerde prestaties bewijzen dit.
- *) De keuzes en uitvoering van de beleggingsstrategieën vinden continu plaats. De marktomstandigheden zijn altijd de aanleiding om beslissingen te nemen omtrent de cliëntportefeuilles. Deze beslissingen worden genomen door de eindverantwoordelijke van de betreffende beleggingsstrategie. In het AMI partner beleggingsbeleidsoverleg wordt vastgelegd wat er in de AMI partner beleggingsstrategieën gebeurt. Tevens wordt er input geleverd vanuit de diverse AMI partners en wordt er geklankbord zodat vastgesteld kan worden of de gekozen strategie nog steeds de beste is.

De AMI partner wil in het grootste deel van de portefeuille zo efficiënt mogelijk en tegen zo laag mogelijke kosten toegang geven tot financiële markten. Anderzijds wil de AMI partner de portefeuille stabiel maken door toegang te geven tot fondsmanagers wiens strategie een lage samenhang heeft met de financiële markten. Last but not least is de PLUS strategie een belangrijke en schaarse vaardigheid die binnen de AMI partner aanwezig is. Deze PLUS strategie houdt in dat er actief gewerkt wordt met portefeuillebescherming met een dubbel doel: Enerzijds het beperken van de beweeglijkheid van de klantportefeuilles ofwel risicoreductie. Anderzijds het leveren van toegevoegde waarde in de vorm van extra rendement, vanwege het feit dat de klantportefeuilles niet of beperkt meegaan met een dalende markt en wel meegaan met herstelbewegingen.

3) In welke beleggingscategorieën, sectoren, regio's en (soort) financiële instrumenten wordt belegd?

In de AMI partner portefeuilles wordt belegd in wereldwijde beleggingsfondsen om zo gebruik te maken van goede spreiding tegen relatief lage kosten. De door AMI geselecteerde fondsen c.q. fondshuizen zijn kwaliteitsfondsen die voldoen aan de volgende criteria:

- *) Lang trackrecord van de strategie, bewezen vaardigheid van de fondsbeheerder
- *) Aantrekkelijk voor risico gecorrigeerd rendement door de gehele cyclus
- *) Fondsbeheerders behoren tot het top-kwartiel ten opzichte van hun peer group

De door de AMI partner geselecteerde fondshuizen voeren zelf de allocatie uit over deze wereldwijde aandelen en obligatiemarkten in een gedisciplineerd beleggingsproces. Daarnaast wordt actief belegd in beleggingsfondsen die behoren tot diverse beleggingscategorieën:

Trendvolgende fondsen

Trendvolgende fondsen maken gebruik van kwantitatieve modellen om zodoende trends in financiële markten op te sporen en hiervan te profiteren. Deze trends, zowel opgaande als neerwaartse trends, kunnen worden gezien als een markt inefficiëntie, zijn universeel terugkerend en ontstaan door zaken zoals groepsgedrag van beleggers. Daardoor zijn trendvolgende fondsen in staat in zowel opgaande als neergaande markten rendement te behalen en daarmee significante spreidingsvoordelen te bieden voor beleggers.

Multi Manager- en Multi Strategy Fondsen

Multi Manager- en Multi Strategy fondsen bieden de cliënt de spreiding over een aantal zorgvuldig geselecteerde beheerders en/of beleggingsstrategieën. Dit maakt de cliënt minder afhankelijk van één strategie dan wel één fondsbeheerder, hetgeen risico verlagend werkt voor de klantportefeuilles. Het nadeel kan zijn dat de kosten hoger zijn doordat er meerdere fondsbeheerders aan het werk zijn met onderdelen van de AMI klantportefeuilles. Hierin is AMI partner zeer kritisch en de AMI partner kiest alleen fondsen, waarvan het management duidelijk haar meerwaarde heeft aangetoond.

Arbitrage

Bij arbitragefondsen wordt gestreefd naar een absoluut positief rendement, ongeacht de richting van financiële markten. Het doel is om een stabiel en goed jaarlijks resultaat voor de belegger te behalen met een lage volatiliteit (kleine maandelijkse uitlagen). In deze strategie wordt gebruik gemaakt van inefficiënties in aandelen-/optiemarkten en obligatiemarkten waar prijsverschillen kunnen voortkomen die geen fundamentele basis hebben en derhalve naar verwachting weer verdwijnen.

Go's en No Go's

Bij de AMI partner zijn er ook NO GO's, die bijna vanzelfsprekend zijn. Geen wapenindustrie, geen bedrijven waarover bekend is dat er zich intern mensonterende situaties voordoen. Aan de andere kant is er voorkeur voor bedrijven die het milieu, sociale omstandigheden en een verantwoorde bedrijfsvoering hoog in het vaandel hebben staan. Uiteraard moeten de bedrijven wel voldoen aan de AMI partner criteria op het gebied van de 3 R's (Rendement-Risico-Recept).

4) Hoe wordt de portefeuille opgebouwd?

Op basis van de risicobereidheid, beleggingshorizon en beschikbare middelen wordt voor cliënten van de AMI partner een portefeuille samengesteld, waarbij de beschikbare AMI partner strategieën worden gebruikt. Naast deze strategieën is het mogelijk op individuele basis uitzonderingen te maken op basis van behoefte en/of omstandigheden van de cliënt. Zo kan een aanzienlijk deel van de portefeuille belegd zijn in aandelen van een bedrijf waar de cliënt een decision-maker-functie bekleedt en waarbij de aandelen onderdeel vormen van het beloningspakket en waarbij de aandelen voor een bepaalde tijd niet verkocht mogen worden. Ook kan er op andere gronden een uitzondering worden gemaakt. Iedere uitzondering en de reden van de uitzondering wordt vastgelegd in het AMI CRM systeem.

AMI belegt via haar strategieën en bewaakt het risico door de beweeglijkheid van de portefeuilles te meten en onder een bepaalde maximale beweeglijkheid (standaarddeviatie) te houden. Dit gebeurt door het gebruik van beleggingscategorieën die niet (volledig) samenhangen en het gebruik van beschermingsconstructies d.m.v. opties en/of andere derivaten. Binnen haar strategieën heeft de AMI partner de mogelijkheid van alle beursgenoteerde thema's en/of categorieën gebruik te maken. Hierbij worden beleggingen gebruikt die wereldwijd zijn gespreid en als zodanig via vele lokale valuta zijn verspreid. De AMI partner hanteert geen valuta hedge strategie, maar ziet de vele valuta in portefeuille eerder als een spreiding.

In principe belegt de AMI partner niet met geleend geld, behalve als dat uitdrukkelijk is afgesproken met de cliënt. Het is zelfs mogelijk om een lening te verkrijgen met de cliëntportefeuille als zekerheid t.b.v. andere uitgaven of extra beleggingen. Dit vindt plaats in samenspraak met de depotbanken waarmee de AMI partner samenwerkt.

5) Hoe komt AMI tot verwachtingen op het gebied van rendement en risico?

De AMI partner maakt gebruik van een op bewijzen gebaseerde wetenschappelijke benadering van beleggen. Data uit het verleden in combinatie met de toegevoegde waarde die de AMI partner verwacht te kunnen maken ten opzichte van de algemene markt en de algemene vermogensbeheerders, tellen samen op tot de prognoses qua rendement en risico's. De prognoses worden altijd bruto en netto weergegeven in de overeenkomsten die AMI partners met de cliënt sluiten. De risico's worden altijd weergegeven in termen van maximale 1-jaars standaarddeviatie in de overeenkomsten die AMI partners met de cliënt sluiten. De AMI partner streeft naar het voorkomen van onnodige kosten of het teveel betalen voor het gebruik van een beleggingsfonds. Uitgangspunt is een zo gunstig mogelijk rendement na kosten in verhouding tot een zo laag mogelijke beweeglijkheid van de portefeuille van de cliënt. De verwachte rendementen hebben geen invloed op de beleggingsbeslissingen binnen de AMI partner -strategieën. Zo kan het zijn dat de werkelijke rendementen afwijken van de geprognosticeerde rendementen. Als het aan de AMI vermogensbeheerders ligt, is dat in positieve zin.

6) Hoe kunt u als (potentiële) cliënt het beleggingsbeleid van de AMI partner beoordelen?

Voor het beoordelen van het beleggingsbeleid en de beleggingsresultaten is het zinvol om te vergelijken.

Potentiële cliënten kunnen het beleggingsbeleid van de AMI partner beoordelen door hun elders gerealiseerde resultaten te vergelijken met de reeds gerealiseerde resultaten binnen de AMI partner strategieën. Tevens is een aantal cliënten van AMI partners bereid om als referentie te dienen, zodat potentiële cliënten uit eerste hand kunnen vernemen hoe het beleggingsbeleid van de AMI partner is bevallen. Het zinvol vergelijken is pas nuttig als meerdere jaren met elkaar worden vergeleken. Hoe langer de vergelijkingsperiode, des te beter is de beslissing om te gaan beleggen via een AMI partner gefundeerd.

Gerealiseerd Rendement na kosten:							
ami MultiTheme+		M20 (defensief)	M60 (neutraal)	M100 (offensief)			
Rendement	2020	6,17%	27,17%	33,71%			
	2019	13,77%	125,54%	25,81%	174,58%	28,92%	212,21%
	2018	-0,85%	109,41%	-4,32%	132,77%	-4,88%	
	2017	1,95%	110,34%	6,70%	138,77%	9,15%	164,60%
	2016	4,10%	108,23%	9,50%	130,05%	16,60%	150,80%
	2015	-2,10%	103,97%	3,10%	118,77%	7,60%	129,34%
	2014	6,20%	106,20%	15,20%	115,20%	20,20%	120,20%
	Cumulatief:	32,15%	112,43%	169,90%			
Gemiddelde van 70 vermogensbeheerders:							
		Defensief	Neutraal	Offensief			
Rendement	2020	1,50%	3,10%	4,20%			
	2019	7,10%	15,80%	24,10%			
	2018	-2,80%	-5,50%	-7,90%			
	2017	1,95%	4,80%	8,20%			
	2016	3,40%	5,50%	7,70%			
	2015	1,00%	3,80%	6,90%			
	2014	6,70%	9,60%	12,80%			
	Cumulatief:	20,04%	41,91%	67,35%			
bron: vermogensbeheer.nl							

De AMI partner verstuurt cliënten periodiek een rapportage met daarin een overzicht van het behaalde rendement na kosten en een uitsplitsing van de kosten. De AMI partner stelt zich continu tot doel om cliënten een stabiel resultaat te laten behalen, dan die van de markten of de algemene vermogensbeheerders. De AMI partner wil voor alle cliënten een bovengemiddeld goede risico/rendements-verhouding behalen. Ergo een goed rendement en een beperkte beweeglijkheid van de cliëntportefeuilles.

7) Wat kunt u doen als u naar aanleiding van deze consumentenbrief wilt gaan beleggen bij een AMI partner?

Neem contact op met de AMI partner.

Welkom!