

‘Al die specialisten ... zijn ze misschien madame Soleil?’



René De Witte
Journalist VFB

Jan Van Cutsem (The House) over beleggen in goud en zilver

Sla er de financiële media op na van de jongste maanden en een mens zou echt niet meer weten wat van edelmetalen – en in het bijzonder van goud – te denken. Hoger, lager ... de specialisten spreken elkaar tegen wanneer ze zich wagen aan voorspellingen over de prijzen. ‘Ik zie namen staan van zogenaamde specialisten van wie ik nooit eerder heb gehoord. Ze lijken allemaal madame Soleil wel. Neen hoor, zo eenvoudig ligt het allemaal niet,’ zegt Jan Van Cutsem van The House, handelaar in goud en zilver en met drie (onafhankelijke) winkels in België en drie in Frankrijk.

‘Blijf kalm en koop goud.’ Zo staat er op de blauwe kaarten die in de vitrine van The House aan de Vlaanderenstraat te Gent tussen enkele brochures liggen. Het is hier dan we met Jan Van Cutsem hebben afgesproken, want hier bevindt zich ook een kofferzaal, een ruimte met muren die uit modules zijn opgebouwd en waar je met uitzonderlijk zwaar materiaal zou moeten opdraven om het in te nemen. Die ruimte wil hij ons graag tonen, als illustratie van het feit dat The House de service

aan de klanten toch wel hoog in het vaandel draagt. ‘De banken bouwen hun kofferzalen af. Ik hoor dat kluizen die leeg komen te staan, niet meer worden verhuurd. Wij hebben er dus een gebouwd,’ zegt Van Cutsem. ‘De loketten verdwijnen, geld kan je enkel uit de muur

“Goud is een beetje de vervanger van de oude goedehuisvader aandelen.”

halen. Het is een tendens bij de banken om meer en meer verantwoordelijkheid af te schuiven naar de klanten. Wij hebben dus wel loketten. Er lopen in ons vak heel wat cowboys rond. Het is voor het vertrouwen dan ook belangrijk om fysieke winkels te hebben. En loketten.’

Achter het loket in Gent zit kantoorhouder William Van Hoecke leveringen klaar te maken. Twee goudstaven van elk 1 kg liggen te blinken in onze ogen, net als een stapeltje Krugerrands die voorzichtig in een plastic zakje worden gestopt. ‘We hebben klanten van alle lagen van de bevolking. Er zijn er die hier elke maand een munt komen kopen,’ zegt Van Cutsem. ‘Iemand die we nooit gezien hebben en die plots vanuit het buitenland bij ons een paar kilo goud wil kopen ... dan weten we ook wel dat er allicht witwassen bij komt kijken. Dat

zal dus niet lukken bij ons. Trouwens, wij vragen dat alle betaalingen per overschrijving gebeuren en we vragen telkens om de ID-kaart van de klanten. In 99 % van de gevallen is dat geen enkel probleem. Het is een kwestie van gezond verstand. Als iedereen wat meer gezond verstand zou hebben, dan waren er minder problemen.’

Bevoorrading Jan Van Cutsem (52) begon zijn loopbaan in 1990 bij een groot Amerikaans bedrijf gespecialiseerd in gouden munten. Zo raakte hij voor het eerst in contact met fysiek goud. ‘Er was meer vraag naar andere munten, maar zij wilden enkel in Amerikaanse munten handelen. Zo ben ik in 2001 zelf begonnen, eerst met een winkel in Brussel, dan in Sint-Niklaas en later Gent. Uit Antwerpen blijf ik bewust weg omwille van de slechte connotatie. Hebt u die uitzending van Volt gezien waarin ze een paar goudhandels hebben bezocht? Ik blijf er liever weg.’

The House opende ook drie vestigingen in Frankrijk. ‘Dat was vooral omwille van de bevoorrading. Frankrijk was de belangrijkste aankoopmarkt. De Fransen waren altijd tuk op goudmunten. De Franse markt is met de invoering van *Taxe des Métaux Précieux* danig om zeep geholpen. Op de verkoop door particulieren aan professionelen moeten nu ook belastingen worden betaald en dat laat zich nu voelen. De bevoorrading is dus een probleem geworden. Tien jaar geleden konden we vlotjes 3.000 Napoleons per week kopen. Het waren er zoveel dat een deel naar smelterijen gingen. Zij die munten hebben, houden ze nu bij. De voorraad is gedaald, maar de vraag is wel gestegen. Het is niet enkel een Frans fenomeen. Ook internationaal is de bevoorrading een probleem. De productie van Krugerrands of Maple Leafs is ook maar beperkt. Nieuwe oplagen zijn in een minimum van tijd uitverkocht.’

Als het aanbod beperkt is en de vraag neemt toe, dan stijgen de prijzen. Ja toch? Maar het tegengestelde lijkt wel het geval. Jan Van Cutsem, zonder aarzelen: ‘Omdat de prijzen werden gemanipuleerd!’ Hij refereert naar het schandaal dat laatst uitbrak. De Londense goudprijs – de wereldreferentie – werd daar kennelijk jarenlang door vier grootbanken onderling ‘gefikt’. Van Cutsem: ‘Niemand had bewijzen, maar je voelde het gewoon aan dat de prijsschommelingen niet markt-



© Lieven Van Assche / Image Desk

“Wie belegt in edelmetalen kan best fragmenteren.”

conform waren. Er was helemaal geen regulator op die fixingmarkt. Dat was uiteraard om problemen vragen.’

Soort verzekering ‘Ik beveel de beleggers aan om vijf, tien of vijftien procent van hun vermogen te beleggen in edelmetalen. Dat geeft meer stabiliteit aan hun portefeuille. Dalen de aandelenmarkten, dan stijgt het goud. Edelmetalen moet men zien als een soort verzekering, iets wat men op de lagere termijn moet kopen, niet om te speculeren. Vroeger waren er de zogenaamde goedehuisvaderaandelen. Die

bestaan niet meer. Ik vind dat goud vandaag die rol heeft overgenomen.’ Hij geeft toe dat hij de boodschap vandaag wat moeilijker verkocht krijgt. ‘Ik zal er niet flauw over doen, de markt is vandaag echt niet gemakkelijk. Maar ik begrijp dat. De mensen zijn vandaag murw geslagen, weten niet meer wat te doen om goed te doen.’

Dat de mensen het niet meer weten als het goud betreft, heeft ongetwijfeld te maken met de tegenstrijdige berichten. Om slechts een paar voorbeelden te geven. Goldman Sachs voorspelt een verdere prijsdaling de komende twaalf maanden. Even later is er de analyse van Gold Core die voorspelt dat de massale geldcreatie in de VS op een dag de dollar zal onderuit halen. De Aziatische landen die nu samen met 7000 miljard dollar aan valuta-reserves heb-

ben, zullen vluchten naar fysiek goud. China en India kopen trouwens nu geregeld grote voorraden aan. De goudprijs zal dus flink gaan stijgen. Toch niet, komt een professor uit de Duke University dan weer plots vertellen. Goud zal zakken naar 800 dollar per ounce. En dat is dan de intrinsieke waarde, beweert de professor. Heer, in wie moeten wij nog geloven?

Van Cutsem, even geamuseerd als ontstemd: ‘800 dollar? En hoe weet hij dat dan? Is hij madame Soleil misschien? Of kan hij ook oogsten voorspellen? En of er misschien een bom zal ontploffen in Londen? Eigenlijk is het simpel. De waarde van een goudstaaf beweegt niet. Een kilo goud weet niet hoeveel hij waard is. Het is een klomp, en het ligt hier voor u op tafel. De waarde heeft te maken met alles wat



© Lieven Van Assche / Image Desk

rond die goudstaaf gebeurt. Hoe meer geld op de markt, hoe meer je er van nodig hebt om goud te kopen. Goud wordt uitgedrukt in het vertrouwen of wantrouwen in geld.

Welke waarde goud op zichzelf heeft, weet je dus nooit. Kijk. In 2000 kon je een Krugerrand kopen voor minder dan 250 euro. Nu betaal je 970 tot 1.000 euro. Was goud destijds ondergewaardeerd en nu overgewaardeerd? Is dat niet hetzelfde als vragen of bier overgewaardeerd is? De prijs is sindsdien ook maal vier gegaan, niet?’

Fragmenteren Wat moet de belegger doen als hij beslist in edelmetalen te stappen? Staven, munten, goud, zilver? ‘Op zich maakt het niet uit. Als u naar de bakker gaat, wil u brood kopen. Is er een geen grof brood, dan koopt u allicht een wit. Wat je best kan doen, is fragmenteren. Als je een goudstaaf zou kopen, kan je daarnaast beter ook wat munten kopen. Kleinere hoeveelheden dus. Ik vraag vaak aan mijn klanten hoeveel kinderen ze hebben. Je kunt dus munten kopen voor je kinderen. En als u begrijpt wat ik bedoel: niemand hoeft dat ook te weten, hé?’

Wie belegt in munten, kan kiezen tussen beursgenoteerde munten en verzamelmunten. ‘Met die laatste zit je in de numismatiek. Je moet echt kennis van zaken hebben. Zelf ben ik gepassioneerd, ik zou met boeken numismatiek naar bed gaan. Als gewone belegger zou ik het niet doen. Het is zoals met schilderijen. Of met Wurlitzer-jukeboxes. Het zijn niet zeldzaamste die de duurste zijn, maar wel de meest gevraagde. Neem de Franse munten. Daar is nu weinig vraag naar. Nochtans worden die verkocht met een kleine premie

“Die specialisten lijken allen wel madame Soleil te zijn.”

boven de goudprijs. Ondanks de historische waarde is de verzamelwaarde dus erg laag. Andere munten – zoals bijvoorbeeld uit de periode van Twaalf Keizers – zijn bijzonder gegeerd. Dat moet je dus allemaal weten.’

De belegger koopt dus beter courante munten zoals Krugerrand, Maple Leaf, 50 dollar Buffalo, 50 dollar Eagle, 50 Mexicaanse Pesos, 50 ECU, Sovereign of 20 Fr. Latijnse Unie (Napoleon, Vreneli, Lire, Leopold). ‘Dat zijn goudmunten die overal ter wereld worden verhandeld en waar je overal mee terecht kan. Je stopt ze in je tas, vliegt ermee naar Azië of de VS en je verkoopt ze. Die munten zijn dus echt liquide,’ zegt Van Cutsem.

Ook wat zilvermunten betreft, kan men zich beter houden aan courante munten: Maple Leaf, Silver Leaf, Libertad, Wiener Philharmoniker. Zilver wordt door The House verkocht via de website thesilverhouse.be. ‘We verkopen veel zilver. Zilver is een enorme hype geweest. Dat komt onder meer omdat de instapwaarde veel lager was dan bij goud. De prijs is wel enorm gezakt, van 1.000 euro per kilo naar vandaag zowat de helft,’ zegt Van Cutsem. Hoe dat komt? Hij frons de wenkbrauwen. ‘Er is zoiets als een historische verhouding van de goud- tot de zilverprijs van 1 op 16. Vandaag zitten we aan een verhouding van 1 op 66. Is zilver ondergewaardeerd, of goud overgewaardeerd? Je kunt het inderdaad van twee kanten bekijken en – eerlijk gezegd – ik weet het niet. Uit de

historische gegevens blijkt dat zilver vandaag wel erg goedkoop en een mooi groeipotentieel heeft.’

Klanten kunnen ook met juwelen terecht bij The House. Maar The House verkoopt er geen. ‘Wij kopen juwelen enkel aan als smelt- of sloopgoud. Dat zijn vandaag nogal wat trouwringen (lacht). Die laten we smelten bij Umicore. Wij garanderen dat we correcte prijzen betalen. Er zijn nog handelaars die correcte prijzen betalen, hé, maar er zijn ook charlatans. Wanneer het goud goedkoop staat, zie je hier vaak Engelsen neerstrijken die ergens in een hotelzaaltje goud komen opkopen tegen zogezegd mooie prijzen. Wees er zeker van dat je altijd gerold zult zijn. Toch wel bizar dat er ons land nog steeds geen vestigingwet bestaat voor goud- en zilverhandelaars. Vindt u ook niet?’



INTERVIEW 15 SEPTEMBER 2014



© Lieven Van Assche / Image Desk