

Sinds 2008 is er bij de beleggers meer nood aan advies

Interview met Monique Leys en Herman Hendrickx (Dierickx Leys Effectenbank)

Victor Dubois
Journalist VFB

‘Sinds de crisis van 2008 en de slechte beursprestaties van 2011 zien wij dat bij de beleggers de vraag naar advies is toegenomen’, vertelt Monique Leys. ‘Bij de opkomst van het internet dachten wij dat de bereikbaarheid van informatie voor iedereen, voor ons nadelig zou kunnen zijn. Maar de overvloed aan informatie is zo gigantisch, dat men naar bronnen zoekt die dat kunnen kanaliseren en in heel de massa aan informatie een grote lijn kunnen meegeven. Dat is vandaag onze grote rol’, vult Herman Hendrickx aan. Leys en Hendrickx zijn gedelegeerd bestuurder bij Dierickx Leys Effectenbank.

Beste Belegger ging met hen praten naar aanleiding van de opening, eerder dit jaar, van een kantoor in Sint-Martens-Latem. Tot dan had Dierickx Leys een kantoor in Antwerpen en een in Mortsel. ‘De bedoeling was om uit te breiden buiten Antwerpen’, aldus Leys. ‘Dat heeft er natuurlijk mee te maken dat er wel wat cliënten wonen in die regio, maar het is ook onze bedoeling om het cliëntenbestand te vergroten. En het is goed voor onze naambekendheid.’

Herman Hendrickx We waren ervan overtuigd geraakt dat wij, door enkel in Antwerpen te zitten, toch een stuk van de markt missen. Of het kantoor in Sint-Martens-Latem tegen volgend jaar volledig rendabel zal zijn? Dat denken wij niet. Maar de cultuur van de bank

is nooit geweest om exact te meten wat elke medewerker opbrengt. Wij zien het als een groter geheel. Je kan trouwens moeilijk meten wat precies de impact is van het feit dat je aanwezig bent in het Gentse.

Tegenover 10-15 jaar geleden zijn er een aantal evoluties die maken dat het makkelijker is om een kantoor te openen. Ten eerste is de kostprijs van informatica sterk gedaald. Ten tweede kan je een kantoor open houden zonder dat daar cash moet aanwezig zijn, zonder dat daar effecten fysiek verhandeld worden, enz.

Daardoor is de administratie in zo’n kantoor een stuk eenvoudiger geworden. Dat maakt dat de mensen die er zitten, zich kunnen concentreren op het advies geven, op het goed

beheren van de portefeuilles en op het leggen van contacten. Dat maakt meteen ook dat de kostprijs van zo’n kantoor in vergelijking tot 10-15 jaar geleden een stuk lager ligt.

VFB *Is het in deze tijd van internet nog belangrijk dat jullie fysiek aanwezig zijn?*

Monique Leys Het persoonlijk contact speelt nog altijd een grote rol. Vandaar dat de aanwezigheid via een kantoor toch heel belangrijk is. Mensen hebben wel internet en ze kunnen hun rekeningen consulteren via internet, maar af en toe een babbel doen met iemand van het kantoor blijft belangrijk. Dat voelen wij trouwens ook in Antwerpen.

Hendrickx Dat lijkt misschien wat tegendraads als je kijkt naar wat de meeste banken doen. De meeste banken sluiten immers veel van hun kantoren. Maar als je kijkt naar wat ze sluiten, stel je vast dat het vooral gaat om de puur technische aspecten. Ze laten tegelijk toch nog de nodige ruimte voor contacten. Dus wat wij doen is niet zo tegenstrijdig daarmee.

Sinds de grootbanken heel wat hebben moeten afstoten in het buitenland en zich terugplooiën op de binnenlandse markt, zien wij dat de concurrentie toch wel verscherpt is. En zeker in Sint-Martens-Latem, waar wel elke zichzelf respecterende bank, beursvennootschap of vermogensbeheerder zijn stek heeft.

Daarom is het niet zo slecht dat VFB dit jaar zijn Dag van de Tips in Gent organiseert. Ontegensprekelijk zal daar een ander soort dynamiek van uitgaan en er zal ook voor een deel een ander cliënteel naartoe komen dan voorheen.

VFB *Hoe zien jullie de rol van een effectenbank als Dierickx, Leys in de huidige financiële markt, tussen enerzijds de goedkope online-brokers en anderzijds de grote vermogensbeheerders? Wat is jullie specifieke rol daarin?*

Hendrickx Wij hebben vier soorten cliënten: diegenen die spontaan orders geven via internet of telefoon, diegenen die ons bellen en om advies vragen, diegenen die wij zelf advies geven tegen betaling en diegenen die in discretionair beheer zitten. Die vier groepen houden elkaar zowat in evenwicht. Wij mikken niet op een bepaalde doelgroep met een minimum aan te beleggen kapitaal. Iedereen is welkom. En met

“Beleggen moet steunen op een langetermijnvisie en spreiding.”



© Peter Cuypers/Anthologie.be

“Door de crisis van 2008 geven de klanten minder gemakkelijk een mandaat aan de bank. Ze worden liever zelf betrokken bij de beslissingen.”

dit model kunnen wij aan elke cliënt die van onze diensten gebruik wil maken, een oplossing geven.

Leys Tussen het internetbankieren en de grote vermogens, zit nog een hele reeks mensen met een kapitaal tussen pakweg 250.000 euro en 1 miljoen euro en die niet altijd goed ontvangen worden door de beheerders die zich vooral op de grotere vermogens richten. Die mensen vragen wel advies en een contactpersoon. Dus het zijn ook geen internetbeleggers. Dat is de klasse van cliënteel waar wij ons vooral op richten.

Hendrickx En de kunst bestaat erin het bedrijf zo te organiseren dat er intern geen hinderpalen ontstaan voor het overstappen van de klant van de ene service naar de andere, bv. omdat de medewerker voor een deel vergoed zou worden op basis van het feit dat die cliënt bij hem zit. Als een cliënt wil overstappen van bv. discretionair naar adviserend beheer, of omgekeerd, dan mogen daar intern geen beperkingen ingebouwd zitten.

Dat is niet altijd evident, want niemand geeft graag een persoonlijk contact af, maar de enige zorg moet zijn het pakket aan de klant aan te bieden dat op dat ogenblik het best bij hem past. Ook voor Sint-Martens-Latem hebben wij gezocht naar mensen die in dat model wilden meestappen.

Leys Vandaag doet vooral het adviserend beheer het erg goed. Dat heeft ook wel wat te maken met de crisis van 2008 en de slechte beursprestaties in 2011. De klanten geven daardoor minder gemakkelijk het mandaat aan de bank. Zij worden liever zelf betrokken bij de beslissingen over aankoop en verkoop.

VFB Enkele jaren geleden hebben jullie gekozen voor het statuut van effectenbank. Waarom die keuze?

Leys Wij willen laten weten dat wij een bank zijn die zich bezighoudt met beleggingen. Dus wij doen geen verzekeringen. Wij doen geen hypothecaire kredieten. Wij hebben onze niche en wij kennen onze producten. Wij blijven bij wat we vinden dat we goed doen.

Hendrickx Wij hebben het statuut in 1996 aangevraagd. Toen moesten wij met een heel aantal zaken formeel in orde zijn, wat ons er toe gedwongen heeft een aantal procedures uit te werken, functiescheidingen te maken, enz. En dat heeft ons een voorsprong gegeven, tegenover diegenen die die stap toen niet gezet hebben. Daardoor hebben we structuren uitgewerkt die er voor de langere termijn voor gezorgd hebben dat wij efficiënter werken.

Biedt het statuut vandaag nog veel meerwaarde? Wel, de beursvennootschappen moeten aan dezelfde voorwaarden voldoen

als de effectenbanken. Het enige verschil is dat wij de gelden van de klanten eventueel zelf kunnen heroriënteren, dat wij zelf kunnen sturen in wat we die herbeleggen.

De beursvennootschappen moeten die gelden verplicht afstaan op een gesegregeerde rekening bij een grootbank. Is dat veiliger of minder veilig voor de klant? Als je bij een grootbank als Dexia had gezeten enkele jaren geleden en de overheid had de bank niet gered, dan weet ik niet wat er gebeurd zou zijn.

De mogelijkheid om de cliëntengelden zelf te sturen, geeft ons meer mogelijkheid tot rendabiliteit. En we kunnen hier en daar al eens een krediet verstrekken. Soms gebeurt het dat iemand een tijdelijke overbrugging nodig heeft en liever zijn effecten niet wil verkopen. Dan kan het al eens gebeuren dat wij op die vraag ingaan. Het is voor ons geen belangrijke bron van inkomsten, maar het maakt dat wij een completer plaatje kunnen aanbieden.

VFB *Wat zien jullie als de belangrijkste evoluties in de sector van de jongste 10-15 jaar?*

Hendrickx De tijd die wij moeten spenderen aan allerhande prudentiële en fiscale implementaties, is gigantisch geworden.

Leys En het is er niet op verbeterd sinds de splitsing tussen de Nationale Bank en de FSMA (Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten). Je hebt nu twee controlerende instellingen.

Hendrickx Als je als kleine instelling te maken hebt met één prudentiële toezichthouder, dan kan je ervan uitgaan dat die beter begrijpt waarom je de dingen doet, zoals je ze doet. Nu ziet iemand de cijfers en iemand ziet hoe je het aanpakt, maar als je die samen bekijkt, kan je die twee volgens ons veel beter bij elkaar leggen.

De regelgeving, zoals bv. MiFiD, gaat steeds meer in een richting waarbij men bijna elke verantwoordelijkheid voor wat er fout loopt, niet meer bij het individu legt, maar bij hetzij de overheid, hetzij de bank, hetzij

nog ergens anders. Dat maakt het niet makkelijker.

Als een nieuwe cliënt zich aanbiedt, moet je in de eerste plaats politieagent zijn en hem ondervragen of hij toevallig geen terrorist is. En op fiscaal vlak moet je vragen of hij niet aan witwassen doet. Pas op de derde plaats kan je commercieel bekijken hoe de portefeuille ineen zit en wat je voor de klant kan doen.

Het is trouwens voor ons niet duidelijk wat onze concurrenten op die vlakken doen. Zijn wij te streng of niet? Want als wij strenger zijn dan iemand anders, krijg je concurrentievervalsing.

VFB *Zijn ook de markten veranderd?*

Hendrickx De markten zelf zijn er ook niet gemakkelijker op geworden, met de lage rente en de volatiele koersen. De beleggers hebben het de jongste jaren erg moeilijk gehad om nog iets te verdienen.

En de moeilijkheid die nu nog gaat komen, is dat, als morgen de rente begint te

“Als een nieuwe cliënt zich aanbiedt, moet je eerst politieagent zijn en fiscalist. Pas op de derde plaats kan je bekijken wat je voor de klant kan doen.”

stijgen, je de belegger die in obligatiefondsen belegd heeft, moet uitleggen waarom de koers van zijn fonds daalt.

Leys Vroeger hield de klant zijn obligaties bij in zijn koffer en hij wist niet dat de koers schommelde. Hij knipte elk jaar de coupon en op het einde van de looptijd kreeg hij zijn geld terug. Nu sturen wij om de drie maanden een overzicht en daar staan de huidige koersen wel op.

Hendrickx En dan is er nog een dilemma. Er komen relatief weinig bedrijfsobligaties

op de markt. Het alternatief, staatsobligaties, brengt nauwelijks nog wat op. Daardoor willen de cliënten vaak op de bedrijfsobligaties inschrijven, terwijl wij soms moeten waarschuwen voor de kwaliteit van de emittent.

Neem bv. Nyrtstar. Nogal wat mensen hebben op die obligaties ingeschreven. Maar intussen zijn de cijfers van het bedrijf niet zo schitterend. Wat doe je dan? Geef je de klant het advies eruit te stappen of niet?

Onze taak is om beleggers erop te wijzen dat beleggen moet steunen op een langetermijnvisie en spreiding. Wij hebben de indruk dat beleggers, die in een eerste periode veel handelen om kortetermijnwinsten binnen te halen, na verloop van tijd toch beseffen dat die langetermijnvisie belangrijker is.

Daar komt nog bij dat voor de klant de

wereld complexer geworden is, ook bv. op het vlak van de fiscaliteit of op het vlak van successiewetgeving. Op het vlak van fiscale adviezen en de omkadering daarvan zijn wij de jongste 10-15 jaar ook enorm vooruit gegaan, zodat wij een totaalplaatje kunnen aanbieden. Wij hebben nu bv. fiscale juristen in dienst. Ook daarin is onze rol een stuk groter geworden, om de klant daarover informatie te geven.

VFB *Julie hebben beiden al heel wat ervaring in de sector. Welke goede raad zou u de beleggers willen geven?*

Hendrickx Ik heb altijd goed onthouden wat prof. Van der Elst zei. Vroeger moesten de mensen hun effecten uit de koffer gaan halen, voor ze die konden verhandelen. Dat maakte dat men iets meer nadacht over de



“Wij zijn zeker niet negatief voor de aandelenmarkten.”

opportuniteit van de transactie en of het wel zo’n goed idee was om voortdurend in de markt aanwezig te zijn.

Doordat men vandaag snel kan handelen via internet, door de beschikbare informatie en door de lagere kostprijs, zien we dat de handel sterk toegenomen is. Ik denk dat als je wat langer op de markt actief bent, je ziet dat dat niet altijd de goede manier van doen is.

Geen enkele techniek is heilig, ook niet buy-and-hold. Je moet nu en dan kunnen veranderen. Maar je moet af en toe het geduld hebben om te wachten totdat de situatie, zoals je die had ingeschat, zich zou kunnen voordoen.

Leys Wat ook heel belangrijk is, is dat je als belegger begrijpt wat het product precies inhoudt. De jongste tijd wordt de belegger geconfronteerd met gestructureerde producten, hedge funds, enz. De belegger koopt dan vaak iets dat hij niet begrijpt.

Als bankier moet je enkel transparante producten verkopen. Zie vooral dat je de producten die je verkoopt, zelf goed begrijpt. Zie dat je kan waarmaken voor de klant, wat je belooft.

Hendrickx Als belegger moet je ook over een stuk realiteitszin beschikken. Als de rente maar 2 procent bedraagt, stap dan niet in een product dat 10 procent belooft, want dan weet je dat na verloop van tijd vermoedelijk problemen zullen optreden. Probeer een goede mix van risico en rendement te

maken, maar streef niet extreem naar het ene of het andere. En dat vraagt soms wat geduld.

En naarmate je al een tijdje meedraait in de markten, zie je dat in een crisis tendensen versterkt worden, om later wat terug te vallen. De kunst bestaat er dan in om die overdrijving wat beter te kunnen inschatten.

Neem bv. de crisis van de euro: zou hij vallen of zou hij niet vallen. Dat zien we de jongste jaren wel vaker: situaties waarbij het gaat over zwart-wit, één of nul, het een of het andere. Meestal werkt het zo niet en zit de realiteit ergens tussen de twee uitersten, om dan terug te komen naar het gemiddelde.

VFB Welk beleggingsadvies geven jullie de beleggers vandaag?

Leys Om het rendement toch iets te verhogen, geven wij vandaag aandelen een belangrijke plaats in de portefeuille. Wij streven naar een balans van 65 procent aandelen, 35



“Je moet af en toe het geduld hebben om te wachten totdat de situatie, zoals je die had ingeschat, zich zou kunnen voordoen.”

procent obligaties. Dus wij zijn zeker niet negatief voor de aandelenmarkten.

Bij de aandelen leggen wij de nadruk op spreiding en de keuze voor degelijke bedrijven die niet te duur gewaardeerd zijn in defensieve sectoren als voeding en farma.

Daarnaast moet de portefeuille aangevuld worden met wat obligaties, waarbij wij aanbevelen om via een fonds in obligaties te stappen. Wij pleiten om via een fonds te beleggen, ten eerste omdat het aanbod aan nieuwe emissies op de markt zeer klein is en ten tweede omdat je via een fonds in een gespreide portefeuille van obligaties belegt.

Hendrickx Wat betreft obligaties zitten wij voor onze fondsen met een korte gemiddelde looptijd van ongeveer drie jaar. En toch zie je ook daar de impact van zelfs een minimale renteschommeling. Voorlopig denken wij dat de rente opwaarts gericht is.

Ik denk trouwens dat het gunstig is dat de wereldblokken niet allemaal in dezelfde richting evolueren. Het is goed dat de groeilanden wat terugvallen, terwijl Europa hopelijk toch uit de recessie komt en Amerika het ook beter doet. Vier locomotieven die allemaal even hard rijden, is geen goede toestand. Het is beter dat er af en toe een afremt, die dan achteraf terug in gang kan schieten.

Amerika is goed op weg. Ze hebben een aantal voordelen, zoals bv. schaliegas, als dat niet tot een ecologische ramp leidt. Ik vrees dat er vroeg of laat een ecologisch probleem zal volgen. Maar intussen zal Amerika volop profiteren. Dat zal enorme verschuivingen meebrengen, bv. doordat Amerika geen middelen meer moet inzetten om de oliebevoorrading te beveiligen, waardoor middelen vrijkomen voor andere dingen.

Ik denk dat de groeilanden niet anders kunnen dan wat temperen. In China bv. is het grote probleem dat je als overheid best kan investeren, maar hoe breng je de gemiddelde Chinees ertoe om meer te consumeren.

Leys Die markten zijn enorm afgestraft. Misschien is het stilaan het moment om er opnieuw naar te kijken.



INTERVIEW 21 AUGUSTUS 2013