

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 mogelijk 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 uitslagen). 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	2021 tot 1 apr	-0,01%	-3,88%	-4,40%		
	2020	6,17%	27,17%	33,71%		
	2019	13,77%	125,54%	25,81%	174,58%	212,21%
	2018	-0,85%	109,41%	-4,32%	132,77%	-4,88%
	2017	1,95%	110,34%	6,70%	138,77%	9,15%
	2016	4,10%	108,23%	9,50%	130,05%	150,80%
	2015	-2,10%	103,97%	3,10%	118,77%	129,34%
	2014	6,20%	106,20%	15,20%	115,20%	120,20%
	Cumulatief:	32,14%	104,19%	158,02%		

Gemiddelde van 70 vermogensbeheerders:				
		Defensief	Neutraal	Offensief
Rendement	2021 tot 1 apr	0,70%	4,10%	8,20%
	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:	20,88%	47,73%	81,07%

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!

Bijlage 1: De PLUS strategie

De plus strategie is standaard een onderdeel van de AMI Multi Theme + strategie. Deze bijlage dient ter verduidelijking van de werking van deze strategie.

Indien wij onzekere periodes verwachten, waarbij wij een grotere beweeglijkheid op de beurs verwachten, dan kunnen wij overgaan tot het beschermen van de portefeuilles. Dit beschermen gaat echter niet gratis. Wij kunnen kiezen tussen de volgende twee manieren van beschermen:

- 1) **Het investeren van een verzekeringspremie**, waarbij de verzekering meer waard wordt, indien de Europese beurzen dalen. Het gevolg is dat de waardevermeerdering van de verzekering de daling van de portefeuille (die wij wereldwijd gespreid hebben) zal compenseren. Indien de beurzen niet dalen, dan zijn we de verzekeringspremie kwijt, maar dan heeft u nog altijd de waarde en de waardevermeerdering van de portefeuille. Dit werkt hetzelfde als de brandverzekering op uw huis. Indien er geen brand uitbreekt bent u de verzekeringspremie kwijt, maar heeft u gewoon uw huis nog.

Een praktijkvoorbeeld ter verduidelijking:

Wij hebben op 17 februari 2020, vlak voor het moment dat corona serieus werd genomen in de Westerse wereld, besloten de portefeuilles die wij beheren te beschermen met een verzekering, die 1,2% van de portefeuille kostte. De AEX stond toen rond de 630 punten en wij koppelden de verzekering aan de AEX index. De verzekering was 1 maand geldig en zou uitkeren indien de AEX lager dan 630 zou staan op de derde vrijdag van maart 2020. Daags na het innemen van de verzekering, stortten de beurzen omlaag, waarbij de AEX maar liefst 30% daalde in slechts 1 maand. Het gevolg is dat onze cliënten per saldo geen of een zeer klein percentage daling zagen in hun portefeuilles. De verzekering deed zijn werk. De beurzen maakten daarna vrij vlot een zeer sterk herstel mee, waar onze klanten van hebben geprofiteerd. De rendementen in 2020 lagen daardoor maar liefst 25% hoger dan de markt en dan het gemiddelde van de andere vermogensbeheerders in ons land.

Iedere keer als wij onzekerheid op de beurzen verwachten, bekijken we of de premie van een dergelijke brandverzekering betaalbaar is. Het is namelijk zo dat de premie hoger wordt, indien er grote bewegingen op de beurzen zijn. Wij vinden een premie tussen de 1% en 2% aanvaardbaar, maar soms bedragen de premies wel 4% a 5% en dan kiezen wij meestal niet voor zo'n verzekering. Dat is gewoonweg te duur. Indien wij dan toch willen beschermen kiezen we voor een andere manier namelijk:

- 2) **Het ontvangen van een bedrag in ruil voor het opofferen van een verdere beursstijging.**

Het is mogelijk om een gedeelte van een portefeuille te beschermen, door in feite het bovenste gedeelte in de vorm van contanten te ontvangen. Dit werkt als volgt: Stel uw portefeuille is EUR 1.000.000 waard en wij denken dat het verstandig is om die portefeuille te beschermen. We hebben gezien dat de reguliere verzekeringen (zie punt 1) te duur zijn, dus we kiezen ervoor om een bedrag van EUR 100.000 te ontvangen door de verplichting aan te gaan namens de cliënten om die portefeuille van 1 miljoen bereid te zijn voor EUR 900.000 te verkopen. Stel dat iemand uw portefeuille zou opeisen voor EUR 900.000, dan ontvangt u EUR 900.000 en dat maakt samen met de EUR 100.000 die u al gehad had weer de 1 miljoen die u al had. Het voordeel voor de klant ontstaat bij een daling van de gebruikte beursindices (AEX of de EUR stoxx50 index).

Stel dat de gebruikte index 10% daalt en dat uw portefeuille meebeweegt met die beursindex en ook 10% daalt. Dat betekent dat de portefeuille van 1 miljoen is gedaald naar EUR 900.000, een verlies van 10%. Echter had u door het aangaan van de door ons gekozen verplichting EUR 100.000 gehad.

Uw totale bezit bedraagt dan na zo'n daling nog steeds 1 miljoen, u heeft immers EUR 100.000 aan contanten gehad en bezit een portefeuille t.w.v. EUR 900.000. De andere partij zal nooit uw portefeuille opeisen voor EUR 900.000. aangezien hij op de beurs hetzelfde kan kopen voor dat bedrag.

Deze vorm van beschermen geldt dus in dit voorbeeld voor de bovenste 10% van de portefeuille. Indien de beurzen c.q. uw portefeuille meer dan die 10% zou dalen, dan daalt u gewoon mee met de markt. Mocht uw portefeuille bijvoorbeeld 15% dalen, dan ziet u per saldo een daling van 5% in uw portefeuille.

Er kan overigens een verschil ontstaan als de gekozen beursindex qua ontwikkeling (flink) afwijkt van uw portefeuille. Om die reden hebben wij in het eerste kwartaal van 2021 besloten om niet langer de AEX te gebruiken als beschermingsindex, maar de EUR stoxx50. De AEX is steeds meer een tech- en semi conductor index aan het worden en kan niet meer vergeleken worden met een goed gespreide wereldwijde belegging.

Belangrijk nadeel van deze vorm van beschermen is de volgende: Als de beurs verder stijgt, offert u die stijging in feite op in ruil voor het beschermd zijn tegen een daling van het door ons gekozen percentage op de Europese beurzen.

Dit is gemakkelijker te begrijpen door het reeds gekozen voorbeeld verder te bezien: U heeft EUR 100.000 ontvangen om uw portefeuille, die EUR 1 miljoen noteerde toen wij de bescherming aangingen, voor EUR 900.000 te verkopen, indien iemand (de tegenpartij) dat van u eist. Stel dat de beursindex/uw portefeuille verder stijgt, naar bijvoorbeeld EUR 1,1 miljoen (een stijging van 10%). De kans dat de andere partij uw portefeuille voor 9 ton wil kopen is dan groter en groter. U zult nooit meer dan EUR 900.000 plus de in eerste instantie EUR 100.000 ontvangen voor uw portefeuille, ongeacht de waarde boven de miljoen. In dit voorbeeld zou uw portefeuille 10% zijn gegroeid, zonder de beschermingsconstructie, maar vanwege de beschermingsconstructie heeft u die 10% niet mee kunnen maken. Dat is dan het offer voor het beschermd zijn tegen een beurscorrectie. Die correctie mag na zo'n stijging maar liefst 20% bedragen en dan zult u er per saldo nog steeds niets van merken, terwijl de rest van de wereld die gewoon belegd is (aandelen gekocht en kijken wat er gebeurt, zogezegd een long-only strategie) wel die correctie zal meemaken.

Ten slotte is het belangrijk te weten dat de constructies altijd contant worden afgewikkeld, dus in de praktijk zal uw portefeuille nooit daadwerkelijk door iemand gekocht worden, maar het contante verschil wordt gewoon afgerekend. Wij kunnen bij AMI dan bekijken of we opnieuw de bescherming optuigen door de periode waarbinnen de bescherming geldt te verlengen. U ontvangt dan weer opnieuw geld, waarmee de contante afrekening weer betaald kan worden. Zo kunnen wij het wachten op een correctie onbepaald uitstellen, totdat het een keer gebeurt. Tot die tijd zult u niets verdienen aan een beursstijging. Dat gebeurt pas weer na een correctie als wij de portefeuille zonder beschermingsconstructie positioneren gericht op een stijging/herstel van de beurs.

Omdat sommige cliënten het niet fijn vinden om beursstijgingen te missen, kunnen ze ervoor kiezen geen gebruik te maken van onze plus strategie en gewoon het beursrisico te lopen. Dit gebeurt dan door een opt-out aan te geven bij de AMI partner.

-einde bijlage 1 Consumentenbrief AMI partner