

Het risicoprofiel

Vermogensadviseur [Aernout van den Berg](#) laat maandelijks zien waar het bij beleggen werkelijk om draait.

U herkent dat misschien wel. U bent op een feestje en iemand heeft ontdekt dat er een dokter in de zaal is. Altijd zijn er wel mensen die denken dat zo'n mevrouw of meneer er zin in heeft om een persoonlijk consult te geven. Zoiets maak ik ook geregeld mee als mijn gesprekspartner doorheeft wat ik doe. Dan krijg ik ineens vragen als 'is TomTom al koopwaardig?' of 'Ahold is toch een goede belegging omdat we allemaal moeten eten?'. Meestal zeg ik dan, vriendelijk, dat dit soort vragen weinig zin heeft omdat het daar eigenlijk niet om gaat bij beleggen. Om me vervolgens naar de bar te begeven.

Zelden vraagt iemand me — ik noem maar iets — of het een geschikt moment is om converteerbare obligaties te óverwegen ten koste van liquiditeiten. Kijk, voor dat soort vragen sta ik dus wèl open. Wist u dat meer dan 80 procent van het portefeuillerendement niet wordt bepaald door de keuze van individuele aandelen of obligaties, maar door de 'strategische assetallocatie'? Vast niet, behalve misschien als u een trouwe lezer was van mijn vorige rubriek. Toch is het zo. Maar dat ontsnapt aan de aandacht van de meeste particuliere beleggers. Die zijn vooral bezig met onbelangrijke details als 'welk aandeel moet ik kopen' (en bovendien denken ze voor het overgrote deel dat ze beter beleggen dan hun buurman, maar dat is een onderwerp waar ik later nog wel eens op terug zal komen).

Beleggen is een vak en goede beleggers gaan strategisch en gestructureerd te werk. Dat begint al bij de vraag of er überhaupt wel moet worden belegd. Als u een paar ton heeft geërfd van uw kinderloze tante uit Australië en van plan bent met dat geld volgend jaar een huisje in Zuid-Frankrijk te kopen, moet u aandelen en obligaties vooral links laten liggen. Beleggen levert op zo'n korte termijn veel te veel risico op. U kunt dan beter gaan sparen. Omdat ook dat niet geheel zonder risico is, zoals sommigen onder ons aan den lijve hebben ondervonden, doet u dat gespreid over diverse banken (vanwege de overheidsgarantie op spaartegoeden).

Zo, het R-woord is gevallen. Risico maakt onlosmakelijk deel uit van beleggen, net zoals het in principe aan het risico gekoppelde (potentiële) rendement. De mate waarin u zich kunt permitteren risico te lopen en het risico dat u bereid bent te nemen, bepalen uw risicoprofiel. Er wordt dan bijvoorbeeld gekeken naar specifieke zaken als leeftijd,

beroep en gezinsomstandigheden, maar ook uw inkomen en uw totale vermogen en welk deel daarvan vrij belegbaar is. Zeer relevant zijn verder de beleggingsdoelstelling en beleggingshorizon. Uiteraard scheidt het nogal of u belegt voor uw kleinkinderen of voor uw pensioenvoorziening. Kortom, u moet voor uzelf een beeld hebben van uw inkomsten- en uitgavenpatroon in de toekomst. In het algemeen geldt: hoe langer de horizon, hoe groter het risico dat gelopen kan worden (en dus hoe hoger het potentiële rendement). Het woordje 'kan' is daarbij essentieel, want de perceptie van risico is erg subjectief. Een ondernemer heeft een andere kijk op risico dan een weduwe op leeftijd. Een belegger moet zichzelf dan ook vóóraf de vraag stellen wat voor weerslag koersdalingen hebben op zijn geestelijk welzijn. En die vraag vervolgens eerlijk beantwoorden natuurlijk. Ik merk namelijk dat veel mensen zich schamen voor een defensieve kijk op beleggen. Ik zeg altijd: leef spannend en beleg saai. Meestal levert dat meer op dan andersom.

Dan is er nog het kennisaspect. Iemand met verstand van statistiek en standaarddeviaties is in principe in staat risico's beter in te schatten dan een leek, omdat met die kennis risico's goed met elkaar kunnen worden vergeleken. Dat

gegeven moet er evenwel niet toe leiden dat te weinig kennis leidt tot te defensieve portefeuilles. Ook hier ligt dus een schone taak voor de beleggingsadviseur.

Met behulp van het met de verzamelde gegevens bepaalde risicoprofiel kan vervolgens het vermogen worden verdeeld over de elementaire assetcategorieën (aandelen, al dan niet converteerbare obligaties, liquiditeiten en alternatieve beleggingen zoals commodities en hedgefondsen). Als dat goed wordt uitgevoerd, zijn rendement en risico van de portefeuille al voor 80 procent bepaald. De komende maanden zal ik uitgebreider op de materie ingaan. En hoe u het rendement van die overige 20 procent kunt beïnvloeden, daar zal ik het met u uiteraard ook nog over hebben. In elk geval hoop ik één ding: dat u mij op de volgende borrel dat we elkaar tegenkomen niets meer zult vragen over TomTom en Ahold.

drs R.A.S. van den Berg is directeur van Montfides Investment Consultants te 's-Gravenhage (www.montfides.nl)

Goede beleggers gaan strategisch en gestructureerd te werk