



Quintessence Vermogensbeheer
T.a.v. de heer M.W.A.L. Wallaart
Park Klinkenberg 27
2361 WZ WARMOND

Sydney, 3 juli 2024

Betreft: Bevestiging juistheid uitkomsten verzekerd beleggen.

Geachte heer Wallaart, beste Marcel,

Naar aanleiding van onze telefonische en video besprekingen in de maand juni 2024 en de door jou aan mij ter beoordeling gezonden PDF-documentatie over de voordelen en gevolgen van verzekerd beleggen, waarvoor dank, bericht ik je navolgende.

Verzoek

Jij hebt mij gevraagd om de inhoud van de toegezonden informatie tot mij te nemen en aan jou te berichten of ik jouw conclusies over verzekerd beleggen en meer belangrijk, de gepresenteerde uitkomsten deel en kan en wil onderschrijven, mede ten behoeve van het overhandigen van de conclusies van mijn beoordeling/controlle van (de uitkomsten van) verzekerd beleggen. Aan dat verzoek voldoe ik graag en de inhoud van deze brief mag je te allen tijde delen met potentieel geïnteresseerden in verzekerd beleggen.

Algemeen - introductie

Omdat de potentieel geïnteresseerden in verzekerd beleggen mij niet kennen, eerst een introductie. Ik ben Erik van Werven ex accountant (met volledige controlerende bevoegdheid) en (nog steeds zij het beperkt) bedrijfs- en belastingadviseur. Sinds eind 2005 woon en werk ik vanuit Sydney in Australië en ben daar terecht gekomen omdat mijn partner een baan aangeboden kreeg om CFO te worden voor de Asia – Pacific regio van het grootste Nederlandse derivatenhandelsbedrijf, waarvan de aandelen nog steeds in handen zijn van (ex) werknemers en oprichters, waaronder mijn partner.

Van ca.1988 tot eind 2004 heb ik in Nederland een eigen accountants- en belastingadvieskantoor geëxploiteerd laatstelijk onder de naam Trvst Accountants & Belastingadviseurs te Amsterdam. Mijn kantoor heeft zich vanaf eind jaren tachtig gespecialiseerd in derivatenhandelaren en derivatenhandelsbedrijven (market makers), een wereld waarin ik bij toeval terecht ben gekomen, maar daarna echt mijn eigen heb gemaakt. Mijn kantoor verzorgde alle compliance werkzaamheden voor de grootste particuliere derivatenhandelsbedrijven en/of hun partners – mede-eigenaren. Indertijd waren de Nederlandse derivaten handelsbedrijven toonaangevend in de wereld en de grote derivaten handelsbedrijven hadden vestigingen in de USA en Australië, waardoor het mogelijk werd om 24-uur per dag te handelen met het "doorschuiven" van het handelsboek van vestiging per vestiging in de tijdszone waar gehandeld kon en ging worden. Via mijn accountantskantoor activiteiten hebben we elkaar leren kennen en de nodige zaken met elkaar mogen doen.



Mijn kantoor was feitelijk het belangrijkste accountants- en belastingadvieskantoor en we hadden zowel met de belastingdienst Grote Ondernemingen Amsterdam (team bank & effecten) en ook met de voorloper van de AFM zeer goede en intensieve contacten en hebben meegeholpen aan de vorming van relevante belasting- en compliance regelgeving voor de derivaten handelsbedrijven.

In 2002 heb ik mijn accountants- en belastingadvieskantoor verkocht aan een partner in het kantoor met als voornaamste reden dat de voorafgaande 15-jaren beschouwd konden worden als “tropen jaren” en ik het niet alleen rustiger aan wilde doen, maar ook iets anders wilde gaan doen (was al betrokken bij diverse relatief grootschalige (vastgoed) investeringen). Het aanbod voor de baan van mijn partner bracht het “wat anders gaan doen” in een stroomversnelling en het feit dat we na meer dan 19-jaren nog steeds in Australië woonachtig zijn, is bewijs van het goede besluit dat we indertijd genomen hebben.

Beleggen

Voordat ik mijn oordeel en conclusies geef over verzekerd beleggen, een korte uitleg wat mijn standpunt is over beleggen in het algemeen en welke vragen de belegger in spe, zichzelf altijd als eerste moet stellen en zijn antwoorden op die vragen zijn bepalend of er belegd gaat worden en zo ja met welke uitgangspunten.

Te stellen vragen voor aanvang beleggen:

1. Wat is mijn risico acceptatie niveau en gevoel.
2. Wat is mijn beleggingsdoel.
3. Hoe lang is mijn beleggingshorizon.

Deze vragen zijn voor jou en mij volkomen logisch, maar als (mede) belegger van een best wel substantieel vermogen, verbaas ik me er iedere keer weer over, dat deze vragen ofwel niet gesteld worden, dan wel in een volkomen andere volgorde of op volkomen andere wijze gesteld worden. Hierbij vind ik persoonlijk het meest opvallend, dat vaak als eerste gesproken wordt over rendement, ook door zogenaamde experts/professionals en pas later, al dan niet na aandrang, gesproken wordt over risico. Rendement volgt risico en niet andersom en dus moet je als eerste je risicoprofiel goed voor jezelf als belegger voor ogen krijgen.

In mijn optiek en ervaring is de risico-acceptatiegrens makkelijk te bepalen door navolgende vragen te beantwoorden: (1) Wanneer ga ik slecht slapen van mijn beleggingen en het risico dat ik daar feitelijk over loop/gelopen heb (verliezen) en (2) wanneer gaan mijn dierbaren (partner m/v – kinderen – familieleden – vrienden) met mij stevig in discussie over mijn gedrag, als gevolg van mijn (feitelijke) reactie op mijn feitelijke beleggingsrisico dat ik loop/gelopen heb. De meeste beleggers worden zeer onaangenaam gezelschap als zij geconfronteerd worden met de gevolgen van hun beleggingsrisico's in de vorm van verliezen, die zij emotioneel niet kunnen accepteren. Als je als belegger hiermee geconfronteerd wordt, dan heb je dus meer risico genomen, dan je feitelijk en emotioneel kunt verwerken.

Beleggers in spe moeten voor ogen houden dat je in de kroeg etc. alleen de succesverhalen hoort en nooit de mislukkingen en je beeld over succesvol beleggen en (mede) beleggers wordt hierdoor enorm beïnvloed.



Als het aan mij lag, dan zou iedereen die beleggen wil eerst de boeken Think Fast en Slow van Daniel Kahnemann (Nobelprijs voor economie mee gewonnen) moeten lezen, om op zeer heldere en toegankelijke wijze kennis te nemen van het (niet) werken van onze hersenen, zeker als het over zogenaamde rationele besluitvorming gaat. Daarna is het boek van Benjamin Graham, de leermeester van de welbekende Warren Buffet, een aanrader, omdat hij op zeer uitgebreide en wederom heldere wijze duidelijk maakt, wat belangrijk is voor een belegger (en wat niet) en waarom. Als je die boeken als belegger in spe gelezen en begrepen hebt, dan kun je met een gerust hart gaan beleggen.

Beleggingsdoel en horizon zijn nauw met elkaar verbonden, waarbij het kernbegrip "tijd" is en dan met name hoeveel tijd heb ik als belegger met (een deel van) mijn vermogen om eventuele verliezen goed te maken. Ik ben nu 63 en eind volgend jaar (als ik net 65 ben en mijn partner 60) wil ik primair gaan leven van de inkomsten uit en het vermogen van mijn eigen Australische pensioenentiteit. Ik ben een echte "rationalist" en "een echte cijfers man" en ga ervan uit dat mijn partner en ik beiden zullen overlijden rond de huidige statistische eindleeftijd. Dat betekent dat ik vanaf de pensioendatum nog ca. 25 jaren en mijn partner nog 30-jaren te gaan heeft.

Omdat de bakker, slager en brouwer gewoon direct betaald moeten worden, zal ik altijd zoveel zeer liquide beleggingen hebben (spaargeld + triple-A staatsobligaties) waarmee ik voor de komende 24 – 36 maanden (afhankelijk van met name volatiliteit) altijd kan voldoen aan de uitgaven voor levensonderhoud en dat is mijn 1^e beleggingstranche. De 2^e beleggingstranche betreft een periode van 3 tot 10 jaren en met dat vermogen kan ik iets meer risico lopen, maar nog steeds relatief beperkt, want die tijdsperiode is nog steeds relatief kort en meer dan acceptabele verliezen met beleggingen in deze tranche hebben al snel een effect op mijn levensstijl met alle onwenselijke gevolgen van dien. De 3^e tranche betreft het beleggingsvermogen dat ik over 10 en voor 15-jaren moet gaan aanwenden voor financiering van mijn levensonderhoud en dat vermogen kan echt meer risicovol belegd worden, omdat er tijd is om verliezen goed te maken. Het vermogen dat we pas moeten gaan aanwenden tussen 15 en 30 jaren, kan in mijn optiek relatief risicovol belegd gaan worden, omdat er meer dan voldoende tijd is voor het goedmaken van te lijden verliezen en in het slechtste geval er meer dan genoeg tijd is om de "tering naar de nering" te zetten, mocht dat aan de orde zijn.

Kortom zelfs met een deel van mijn pensioenvermogen kan ik best wel meer risico lopen en nemen, zolang het maar dat deel van het pensioenvermogen is dat pas op (zeer) lange termijn en dat is in mijn optiek 15-jaren en langer, aangewend hoeft te worden voor de financiering van de kosten van mijn levensonderhoud.

Verzekerd beleggen

Iedere lezer van deze brief en dus belegger in spe, begrijpt nu hopelijk waarom ik een enorme fan ben van jouw aanpak met "verzekerd beleggen". Bij verzekerd beleggen is jouw startpunt, net als die van mij "(1) welk risico kan en wil de belegger in spe accepteren, zonder met teveel emotionele pijn geconfronteerd te worden". Vervolgens (2) wordt de aandacht dan gericht op "wat is het doel van beleggen" voor de belegger in spe en (3) welke tijdshorizon heeft de belegger in spe voorhanden en kan mee gewerkt worden.



Als die drie vragen zijn beantwoord, kan vervolgens het beleggingsadvies en het daarbij zeer belangrijke beleggingsbeschermingsprofiel uitgewerkt worden, met de daarbij aan de orde zijnde kosten en **gegarandeerd** te realiseren belegging beschermingsniveaus.

Voor zover mogelijk heb ik de inhoud van jouw verzekerd beleggen document tot mij genomen en de uitkomsten geanalyseerd. Ik ben oprecht van mening dat de uitkomsten die door jou gepresenteerd worden in dat document **gegarandeerd juist en volledig** zijn. De belegger in spe mag en kan er dus op vertrouwen dat, als hij jou de opdracht geeft om een dergelijke verzekerd beleggen portefeuille samen te stellen, hij/zij dan ook **gegarandeerd** de beschermingsuitkomsten van de beleggingsportefeuille tegemoet kan zien.

Jijzelf bent als geen ander in staat om aan de belegger in spe uit te leggen waarom een dergelijke **garantie** relatief gemakkelijk gegeven kan worden en waarom een dergelijke **garantie** gerealiseerd kan worden. Kwestie van (1) het optuigen van een juiste derivatenstructuur en (2) beleggen in de meest verhandelde (= liquide) producten en markten. Derivaten klinkt "eng" en "risicovol", maar uiteindelijk zijn derivaten niet meer of minder dan verzekeringsproducten en zo zijn zij ook ontstaan, zoals we beiden weten. Nota bene als verzekeringsproduct voor bescherming van de financiële opbrengsten van oogsten van boeren en boeren staan bekend om hun risicomijdend gedrag. Dat er naderhand veel misbruik is gemaakt van derivaten en zijn gebruikt voor zeer risicovolle beleggingen, is helaas evident en zal ook in de toekomst blijven gebeuren.

Echter bij (jouw) verzekerd beleggen worden derivaten ingezet voor het doel waarvoor zij oorspronkelijk uitgevonden zijn en dat is **gegarandeerde bescherming** tegen verliezen die voor de betreffende belegger in spe **niet acceptabel zijn** en ('emotioneel) bedragen kunnen worden.

Ik zou iedere belegger in spe willen adviseren om **altijd** gebruik te maken van **jouw verzekerd beleggen** product, in combinatie met de beleggingswensen, doeleinden en tijdshorizon van de belegger in spe. Daarbij zou ik de belegger in spe ook altijd adviseren om separaat te betalen voor de kosten van verzekerd beleggen, zodat die kosten altijd 100% duidelijk in beeld blijven en de belegger in spe zich niet oneerlijk rijk rekent. Jij bent in mijn optiek één van de weinige mensen (die ik ken), die zich toegelegd heeft op en gespecialiseerd is in het creëren en realiseren van risico/rendementsverhoudingen, wederom in die volgorde = eerst risico en dan welk rendement/rendementsverhouding daarbij hoort/gepast is/gerealiseerd kan worden en die benadering is naar mijn mening niet alleen redelijk uniek, maar ook de enig juiste benadering.

Het spreekt vanzelf dat iedere belegger in spe die kennisneemt van de inhoud van deze brief, met mij contact mag opnemen en ik hem/haar met alle liefde te woord sta. Ter vermindering van misverstanden – misconcepties, jij hebt me niet betaald voor de inhoud van deze brief en gaat me ook niet betalen voor eventuele beleggers in spe die, al dan niet mede als gevolg van de inhoud van deze brief, zaken met jou willen gaan doen. Ik heb deze brief geschreven omdat ik oprecht overtuigd ben van het nut van verzekerd beleggen en graag "evangelie werk" hiervoor wil verrichten.

Bovendien heb ik jou leren kennen als een van de meest betrouwbare mensen die ik ken en jouw goede en eerlijke karakter eigenschappen zijn met name gebleken in tijden dat het allemaal niet zo goed en makkelijk ging.



Gedurende dergelijke tijden heb jij nooit geprobeerd, mij of anderen onterecht de schuld in de schoenen te schuiven van de (financiële) gevolgen van de moeilijke tijden en dat is zeer uniek. In moeilijke tijden was jij altijd in staat om het hoofd koel te houden en gewoon rationeel te denken en te komen tot rationele/verstandige besluiten om de negatieve gevolgen van de moeilijke tijden ofwel ongedaan te maken, dan wel zoveel mogelijk te beperken. Om die reden – **jij deugd** - heb ik met alle liefde deze brief geschreven en ben ik bereid onbezoldigd “evangelie werk” voor jouw verzekerd beleggen product te doen.

Ik hoop dat de inhoud van deze brief niet alleen door jou, maar met name door de beleggers in spe die deze brief via jou onder ogen krijgen, ertoe leidt dat de belegger in spe jouw adviezen ter harte gaat nemen en aan jou opdracht geeft om ondersteuning te bieden bij zijn/haar verzekerd beleggen vraagstukken.

Met vriendelijke groeten,



Erik van Werven