



**'WE HEBBEN
BEHOORLIJK
WAT STAPPEN
GEZET IN HET
AFBOUWEN
VAN SCHULD
EN VERKOPEN
VAN
ONDERDELEN'**

gang gezet. We zaten er als bedrijf al heel lang niet meer, dus het was puur een belegging. Eén grote wolkenkrabber in San Francisco is natuurlijk enorm groot in onze portefeuille. We hebben een gespreide portefeuille waar ook vastgoed in zit, maar om zo'n concentratie te hebben, vonden we niet langer gewenst. We hebben de rechten op de naam weten te houden. Dat is belangrijk, want in het merk Transamerica heeft dat iconische gebouw een rol gespeeld."

11 U begon midden in de coronacrisis. Hoe is dat gegaan?

"Mijn voorganger Alex Wynaendts had een voortreffelijk inwerkprogramma gemaakt. Ik zou een aantal weken door het hele bedrijf reizen om vervolgens net op tijd terug te komen voor de aandeelhoudersvergadering. Dat plan ging na een week de mist in toen ik in de VS was en het vliegverkeer dichtging. Ik ben naar Nederland teruggegaan en ben in mijn werkkamer gekropen. Die heb ik sindsdien niet meer verlaten, behalve dat ik nog twee keer naar de VS ben geweest voor zakelijke dingen die we echt niet anders konden doen. Ik ben in mei benoemd als bestuursvoorzitter, ik stuur een grote multinational aan, maar doe dat allemaal vanuit een werkplek thuis. Ik geloof dat ik 81 mensen in het echt gezien heb."

12 Desondanks een goede start?

"We hebben al wat eerste resultaten laten zien. We hebben behoorlijk wat stappen gezet in het afbouwen van schuld en verkopen van onderdelen. We staan aan het begin van deze reis maar het is hartstikke leuk. Ik heb hier echt een passie voor. Ik heb met veel plezier bij NN gewerkt. En dat ga ik ook hier doen op een manier die past bij dit bedrijf."



– Column –

Kostbaar verhaal

Tot 2014 was Yuval Noah Harari een totaal onbekende wetenschapper gespecialiseerd in de geschiedenis van de Middeleeuwen. Maar toen schreef hij *Sapiens* en *Homo Deus*, verkocht meer dan 27 miljoen boeken, en plotseling was hij wereldberoemd.

Wat is Harari's geheim? Baanbrekende studies en briljante nieuwe inzichten? Nee, hij heeft niets nieuws ontdekt of zelfs maar onderzocht. Zoals hij zelf toegeeft: "Ik heb gewoon algemeen bekende informatie op een nieuwe manier gepresenteerd". Harari is geen meesteronderzoeker, maar een geweldige schrijver die mooie verhalen vertelt.

Dat klinkt misschien triviaal, maar is het allerminst. Want mensen worden niet aangehouden of gemobiliseerd door feiten, maar door verhalen. Zo ook in beleggersland. Feit is dat onderzoek na onderzoek tot dezelfde conclusie leidt: verstandig vermogen opbouwen doe je door geld dat je voorlopig niet nodig hebt tegen lage kosten te beleggen in een breed gespreide portefeuille van aandelen.

Maar dat is een heel saai verhaal. We horen veel liever hoe we slim kunnen inspelen op trends in robotica en kunstmatige intelligentie, schoon water en duurzame energie, goud en cryptovaluta. Fondsmanagers gaan graag in die verhalen mee en hebben

een hele zwerm aan etf's (verhandelbare fondsen) in de markt gezet die op dit soort populaire thema's inspelen.

De kans op een kater is daarbij helaas aanzienlijk, want de kosten van dit type etf's zijn in de regel vijf tot tien keer zo hoog als van een gewoon indexfonds, en de nauwe, thema-gedreven focus verhoogt het risico. Ongelukkige timing – de lancering van het fonds valt vaak samen met het hoogtepunt van het verhaal en de koers – doet de rest.

Het rendement van thematische etf's ligt in de vijf jaar na oprichting gemiddeld dan ook zo'n 3 procent per jaar lager dan het beursgemiddelde. Voor beleggers dus misschien wel een mooi, maar meestal ook een kostbaar verhaal.



**MARIUS KERDEL EN
JOLMER SCHUKKEN**

zijn oprichters van Triple Partners
en auteurs van *De Beleggingsillusie*
www.debeleggingsillusie.nl