



voor bijvoorbeeld klantondersteuning en werkplekken om dat op te vangen.”

11 Wolters Kluwer heeft klanten in honderdtachtig landen. Is Alphen aan den Rijn nog een logische plek voor het hoofdkantoor?

“Het is allereerst onderdeel van ons erfgoed. Daarnaast zijn we een bedrijf dat wereldwijd opereert. Het is zes tot acht uur vliegen naar de VS en tien tot twaalf uur naar Azië, dus deze locatie is eigenlijk midden op de wereld. Het bedrijfsklimaat is ook gunstig. We hebben geen intentie om Nederland te verlaten.”

12 Hoeveel bent u zelf eigenlijk in Nederland?

“Tot de coronacrisis woonde ik in Amsterdam. Tijdens de crisis was ik in de Verenigde Staten. We zijn nu net bezig om onze kantoren weer te openen. Het hangt ervan af hoe het verder gaat met de coronacrisis, maar ik ben nu in Nederland, dit is mijn thuisland en ik betaal in Nederland belastingen.”

13 U bent al sinds 2003 bestuursvoorzitter. Overweegt u al te stoppen?

“Ik heb nog geen plannen om met pensioen te gaan. Dit is ook een geweldig moment om bij Wolters Kluwer te werken. We hebben sterke klantrelaties, producten die zeer gewaardeerd worden en we doen veel interessante dingen met technologie. Ik heb er veel plezier in. Tegelijkertijd wil ik aandeelhouders wel geruststellen dat we een breed opvolgingsprogramma hebben, niet alleen voor mij, maar voor alle bestuurders. Dit bedrijf is breder dan één persoon, we hebben veel talent in huis. Dat gezegd hebbende, is mijn voornemen om voorlopig door te gaan met de transformatie.”

‘WE HEBBEN GEEN INTENTIE OM NEDERLAND TE VERLATEN’



– Column –



Meer betalen voor minder rendement

Gemak dient de mens. In tegenstelling tot wat voor u en ondergetekende geldt, is actief beleggen geen hobby van de meeste mensen.

Geen kennis of geen interesse. Sommigen onderkennen wel het belang van beleggen om vermogen voor de lange termijn op te bouwen, maar willen er zo min mogelijk aandacht aan besteden. Die luxe is te koop.

Een enkeling besteedt het hele vermogensbeheer uit aan een bank of gespecialiseerde partij en doneert hiervoor slaafs jaarlijks zo'n 0,5 tot 1 procent van het beheerde vermogen. De totale kosten liggen trouwens beduidend hoger, want naast provisies voor aan- en verkooptransacties en spreads, belegt uw bankier vaak in beleggingsfondsen. Ook het beheer van die fondsen is niet gratis.

Steeds meer mensen realiseren zich dat het kinderlijk eenvoudig is om je vermogen zelf breed gespreid in een aantal beleggingsfondsen en etf's te plaatsen. Wanneer meer eindkapitaal is gewenst, kan die halve procent of meer per jaar worden bespaard.

Deze besparing op het generieke vermogensbeheer ligt voor het oprapen, maar dat geldt ook voor kosten die zijn verstopt in het beheer van de zogenaamde actieve beleggingsfondsen. Vroeger konden de actieve fondsmanagers ons

nog wijsmaken dat zij de parels op de markt eruit wisten te visen, inmiddels weten wij beter.

Tallose onderzoeken wijzen uit dat actieve fondsbeheerders meestal geen waar voor hun geld bieden. Zo rapporteerde de WSJ dat vorig jaar 85 procent van de actieve Amerikaanse large-cap fondsen achterbleef bij de S&P500-index. Toeval? Dit was het twaalfde jaar op rij dat de professionele stockpickers voor het grootste deel minder presteerden. Niet gek dat steeds meer geld vloeit naar de veel goedkopere etf's, die blind een index volgen.

Akkoord, sommige mensen zijn bereid te betalen om niet zelf aandelen en andere effecten te hoeven selecteren. Uitbesteding van vermogensbeheer kan in die (dure) behoefte voorzien. Maar om zelf – of erger: via uw fors betaalde vermogensbeheerder – dure actieve beleggingsfondsen te kiezen die structureel minder presteren dan de index, is geen gemak maar irrationeel.



ERROL KEYNER
is adjunct-directeur van de VEB