



...Het Managen van Emoties...

Quant-Capital is een moderne professionele vermogensbeheerder die zich richt op welgestelde individuen en Single Family Offices.

Creëert overzicht Wij *creëren overzicht* in complexe financiële vraagstukken, door deze inzichtelijk en transparant te maken.

Onze dienstverlening bestaat uit:

- Family Office Consultancy
- Integraal Vermogensbeheer en
- Geconsolideerde Rapportages

Daarbij stellen wij de wensen en behoeftes van onze cliënten centraal, en *begeleiden* wij hen in het maken van *weloverwogen keuzes*.

Dit doen wij op basis van onze:

Begeleiden in keuzes

- Kennis van financiële markten
- Ervaring met en binnen Single Family Offices
- Inzichten die ons vanuit de economische- en gedragswetenschap worden aangereikt

Wetenschappelijke onderzoek toont aan dat het vrijwel onmogelijk is om systematisch en consistent financiële markten te voorspellen.

Dit proberen wij dan ook niet te doen.

Quant-Capital stelt zich hier bescheiden op – in die zin – dat wij ons enkel richten op zaken die wij ook daadwerkelijk kunnen beïnvloeden, zoals:

Focus op zaken die je kunt beïnvloeden

- Het modelmatig structureren van cliëntportefeuilles binnen ons Investment Framework
- Het gedisciplineerd executeren van ons beleggingsbeleid tegen zo laag mogelijke kosten
- Het pro-actief verantwoording afleggen via onze intake & rapportages

Slim spreiden	Daarbij is het onze overtuiging dat ‘ <i>slim spreiden</i> ’ – over diverse sub asset classes, regio’s, sectoren, stijlen & factoren – de enige ‘ <i>free lunch</i> ’ is op financiële markten...
Free Lunch	...en dat je als organisatie je interne beleggingsprocessen ‘slim’ kunt ondersteunen middels moderne technologie.
Menselijke Emoties	Verder is het een gegeven dat <i>menselijke emoties</i> – zoals angst & hebzucht, wijsheid achteraf en zelfoverschatting – beleggers flink dwars kunnen zitten... ...en dat ‘de emotionele waarde van verlies’ 2x zo zwaar weegt als de positieve ervaring van 1x winst.
Cliënten als mens beter leren kennen	Voordat wij toekomen aan onze dienstverlening ‘Integraal Vermogensbeheer’, willen wij onze cliënten dan ook graag beter ‘als mens’ leren kennen. De centrale vraag die wij hierbij stellen luidt: <i>Waar, en in welke verhouding, wil iemand zich met welke activiteiten bezighouden, en waarom?</i>
Doelbewuste afweging Risico & Rendement	Door deze vraag als ‘natuurlijk vertrekpunt’ te stellen, helpen wij cliënten om een <i>doelbewuste afweging</i> te maken tussen risico & verwacht rendement. Zo wil het objectief kunnen dragen van een financieel neerwaarts risico, nog niet zeggen dat je dit risico ook altijd bewust moet willen nemen. In persoonlijke gesprekken besteden wij hier veel aandacht aan, en definiëren wij samen met de cliënt, zijn/haar ‘ <i>risicobereidheid</i> ’.
Definiëren Risicobereidheid	In de praktijk zien wij dat prospects vaak 3 activiteiten ontplooiën: <ol style="list-style-type: none">1. Het direct participeren in bedrijven2. Het beleggen in Vastgoed en3. Vermogensbeheer... ...waarbij ‘vermogensbeheer’ veelal een functie vormt van de dagelijkse verplichtingen en de twee andere activiteiten.

Integraal Vermogensbeheer	<p>Wij spreken in dit verband van ‘<i>integraal vermogensbeheer</i>’, waarbij het beheer een functie vormt binnen een groter geheel....</p> <p>...en waar de focus gelegd wordt op:</p> <ul style="list-style-type: none">• Risico-management, dan wel• Return-management <p>Verder vinden wij het belangrijk om ook zelf te laten zien, dat je ook doet, wat je zegt – voor een cliënt – te gaan doen.</p>
Doen wat je zegt	<p>Dit kan <i>enerzijds</i> door volledige openheid te betrachten in de manier waarop wij zelf als beheerders onze beleggingen managen, ...</p> <p>...en <i>anderzijds</i> door pro-actief verantwoording af te leggen middels onze intake & rapportages...</p> <p>...Rapportages die een directe weerspiegeling vormen van ons beleggingsraamwerk en wij daarmee als uniek beschouwen.</p>
Website	<p>www.quant-capital.com</p>