

“...Persoonlijk kader, Discipline, Lage kosten...”

- een blik onder de motorkap -

April 2018

Door Peter Nethe & Tonko Gast

Assetgrip Management – in november 2015 opgericht door Peter Nethe en Tonko Gast – beoogt als vermogensbeheerder niet alles voor iedereen te zijn. De organisatie focust zich enkel op persoonlijke dienstverlening rondom substantiële vermogens al dan niet georganiseerd in de vorm een ‘Single Family Office’. Een werkterrein waar beide ‘founders’ kunnen terugvallen op hun diepgaande kennis en langdurige internationale ervaring. De dienstverlening betreft Family Office Consultancy, Integraal Vermogensbeheer en persoonlijke (geconsolideerde) rapportages.

Grip op het gestructureerd & gedisciplineerd doorlopen van een geïntegreerd beleggingsproces vormt de kern van de activiteiten. Dit ‘dna’ is terug te vinden in iedere fase van handelen. Van de cliënt-intake/vastlegging persoonlijk kader, via het overeenkomstig te voeren beleggingsbeleid, tot het professioneel en efficiënt executeren van het intern opgezette ‘investment framework’ tegen de laagst mogelijke kosten. Dit alles tegen een competitieve en unieke tariefstructuur, passend bij het aansturen van substantiële vermogens: 0.40% * vermogen onder beheer en begrensd tot € 100k/jaar. Kwaliteit gekoppeld aan ‘value for money’ in dienst van vermogens van families.

Assetgrip Management onderscheidt zich nadrukkelijk door haar volledige transparantie en het zich proactief willen verantwoorden. Dit uit zich zowel in de cliënt-intake als in de unieke (geconsolideerde) rapportage van ‘The Big Picture’. Daarbij ligt de focus van werkzaamheden enkel op die elementen die de organisatie zelf kan beïnvloeden, leidend tot rust, controle en het realiseren van financiële doelstellingen.

Als moderne onafhankelijke professionele vermogensbeheerder maakt Assetgrip Management gebruik van ‘state-of-the-art’ techniek. Dit betreft zowel de keuze voor een gerenomeerd internationaal handelsplatform, als de inzet van intern ontwikkelde software. Proprietary software die is toegesneden op zowel de eisen van de interne organisatie als de wensen van de cliënt/het individu.

Vanzelfsprekend beschikt Assetgrip Management over een benodigde vergunning en staat zij als zodanig rechtstreeks onder toezicht van DNB/AFM.

De 7 beloftes van Assetgrip Management

*

Persoonlijk

*

Maatwerk

*

Gedisciplineerd

*

Transparant

*

Kostenefficiënt

*

Proactief

*

Dedicated

*

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	4
2. Persoonlijk Kader	5
2.1. Individueel Client/Risico-Profiel	5
2.2. Geïntegreerd vermogensbeheer.....	5
2.3. Cliënt Specifieke Portefeuille Restricties	6
2.4. Investment Framework.....	6
2.5. Persoonlijke (geconsolideerde) Rapportages	7
3. Discipline.....	8
3.1. Het managen van emoties.....	8
3.2. Herbalanceren.....	8
4. Lage Kosten	10
4.1. Volledige Transparantie	10
4.2. Transactiekosten.....	11
4.3. Management-fee & kosten	11
5. Website + Track-Record.....	12
6. Disclaimer	13
7. Index	14

1. Inleiding

Eén van de belangrijkste middelen om waarde aan gepersonifiseerde effectenportefeuilles toe te voegen vormt het gedisciplineerd herbalanceren tegen lage kosten. Vanuit risicomanagement een vaak veronachtzaamd proces. Gegeven afdoende diversificatie, geduld en discipline zullen financiële doelstellingen vervolgens beleggers “vanzelf” toevallen.

“To invest successfully over a lifetime does not require a stratospheric IQ, unusual business insight, or inside information. What’s needed is a sound intellectual framework for making decisions and the ability to keep emotions from corroding that framework.” [Warren Buffett]

Gegeven bovenstaande context, staat Assetgrip Management voor het gestructureerd en gedisciplineerd doorlopen van een ‘top-down’ beleggingsproces.

Daarbij bieden wij persoonlijke diensten aan voor cliënten die eindverantwoordelijkheid dragen voor substantiële vermogens. Vermogens die persoonlijk worden aangestuurd, dan wel vanuit een ‘Single Family Office’ worden geregisseerd.

De focus van onze werkzaamheden ligt daarbij op elementen die wij zélf kunnen beïnvloeden:

- Het helpen structureren van een persoonlijk financieel kader/mandaat;
- Het gedisciplineerd executeren van gepersonifiseerde cliëntportefeuilles;
- Het realiseren van een kostenstructuur die thans 40% onder het gemiddelde van de Nederlandse financiële industrie/dienstverleners ligt, begrensd tot € 100k/jaar.



Elementen die leiden tot inzicht, overzicht, rust, controle en beoogd rendement.

Binnen Assetgrip Management draait alles om ‘grip’ voor de cliënt.

- Grip op een bewuste afwegingen tussen verondersteld risico en verwacht rendement
- Grip op emoties, discipline en efficiënte executie
- Grip op een lage kostenstructuur

In de volgende paragrafen staan wij stil hoe bovenstaande elementen zich in de dagelijkse praktijk voor cliënten vertalen. Een blik onder de motorkap; concreet en transparant.

2. Persoonlijk Kader

2.1. Individueel Client/Risico-Profiel

Onze dienstverlening begint, staat en valt bij de cliënt als individu. Een ‘open deur’, maar daarom niet minder relevant. Voordat wij toekomen aan onze dienstverlening ‘integraal vermogensbeheer’, willen wij onze cliënten dan ook graag ‘als mens’ beter leren kennen. Wat beweegt iemand, waar en in welke mate/verhouding wil iemand zich met welke activiteiten bezighouden en waarom?

Door deze vragen als natuurlijk vertrekpunt te stellen, helpen wij cliënten om een doelbewuste afweging te maken tussen een verondersteld risico en verwacht rendement. Daarbij merken wij op dat het objectief kunnen dragen van een financieel neerwaarts risico, niet automatisch betekent dat men dit risico ook altijd bewust zou moeten willen nemen. In persoonlijke gesprekken besteden wij hier veel aandacht aan en stellen wij samen met de cliënt zijn/haar individuele risicobereidheid vast (persoonlijk ‘asset liability management’).

Deze bereidheid vertaalt zich in een lange termijn strategische normverdeling, waarbij wij per beleggingscategorie (‘asset class’) vastleggen, binnen welke bandbreedtes de portefeuille zich in principe mag bewegen (vermogensbeheerovereenkomst). In deze normatieve verdeling schuilt een belangrijke relatie met de looptijd waarover families niet over hun onder beheer gestelde vermogen hoeven te beschikken. Hoe langer deze looptijd, hoe kleiner de kans, dat een vooraf te veronderstellen rendement, niet wordt gerealiseerd. Anders gesteld; hoe langer de beleggingshorizon, hoe meer risico een cliënt objectief gezien binnen diens portefeuille zou kunnen accepteren.

2.2. Geïntegreerd vermogensbeheer

Traditioneel vermogensbeheer – beleggen in beursgenoteerde financiële instrumenten zoals aandelen, obligaties, onroerend goed, beleggingsfondsen, edelmetalen, grondstoffen, alternatieve beleggingen, liquiditeiten, fx, opties, futures – staat als activiteit zelden op zichzelf.

Families ontplooiën vaak zelf diverse beleggingsactiviteiten, waardoor het uitbesteden van het traditionele vermogensbeheer vaak een functie vormt binnen een groter geheel. Zo participeren cliënten veelal rechtstreeks in bedrijven (private equity), investeren zij direct in onroerend goed en/of houden zij belangen in specifieke sectoren en/of beursgenoteerde aandelen.

Assetgrip Management spreekt dan ook doelbewust van ‘integraal vermogensbeheer’, waar ‘asset management’ vaak ten dienste staat van - en/of rekening houdt met - alle overige activiteiten.

Liquiditeit van onderliggende assets, waarbij vermogensbestanddelen relatief snel en efficiënt te gelden kunnen worden gemaakt, is daarbij vaak een belangrijke richtlijn die door cliënten wordt meegegeven.

In dit kader vormen Exchange Traded Funds (ETF's) het vertrekpunt voor de invulling van individuele effectenportefeuilles. Liquide, breed gediversifieerde, transparante en zeer kostenefficiënte beleggingsbouwstenen (zie 2.4 Beleggingsraamwerk en 4.1 Volledige Transparantie, indirecte kosten).

2.3. Cliënt Specifieke Portefeuille Restricties

Cliënt specifieke portefeuille restricties behoren standaard tot het pallet randvoorwaarden waar Assetgrip Management als moderne vermogensbeheerder rekening mee kan houden.

Zo kan bijvoorbeeld expliciet worden aangegeven dat de veronderstelde onderliggende exposure naar de US-dollar tot een zeker percentage begrensd moet worden. Maar ook het beschermen van een aandelenpositie tot een zekere 'vloer', door middel van het kopen van put-opties op marktindices, kan als 'overlay strategy' op klantniveau geïmplementeerd worden. Ten slotte kan een cliënt vanuit een fiscaal perspectief mogelijk gebonden zijn aan 'US domiciled products only'.

Samenvattend, allerhande cliënt specifieke wensen en eisen waar Assetgrip Management op portefeuilleniveau rekening mee kan houden.

2.4. Investment Framework

Assetgrip Management maakt als professionele belegger zélf de fundamentele keuzes hoe zij het vermogen per beleggingscategorie 'top-down' wil spreiden over diverse deelmarkten.

Dit doet zij binnen een centraal 'investment framework' per cliënt modelmatig, hetgeen leidt tot individuele risicobudgetten.

Daarbij is Assetgrip Management ervan overtuigd dat:

- 1) 'Slim spreiden' van vermogen de enige 'gratis lunch' is die beleggers op financiële markten kunnen verkrijgen;
- 2) 'Diversificatie en Discipline' altijd de beste manieren zullen blijven om actief uiteenlopende beleggingsrisico's te managen.

Als het om spreiden van vermogen gaat, beschouwt Assetgrip Management de wereld als haar werkterrein. Zo alloceren wij binnen het risicobudget 'public equity' doelbewust cliëntvermogens over vier regionale machtsblokken (Europa, VS, Azië, Japan) en maken wij onderscheid tussen 'ontwikkelde' markten en 'opkomende' markten. Vervolgens alloceren wij budgetten richting individuele 'sectoren' en specifieke 'beleggingsstijlen', zoals beleggingen in 'kleine en grote ondernemingen' en beleggingen in 'waarde- en groeiaandelen'. Verder reserveren wij ruimte om te beleggen in specifieke 'thema's' en 'factoren', waarbij wij gebruik maken van diverse inzichten die ons vanuit de economische- en gedragswetenschap worden aangereikt.

Wetenschappelijk onderzoek toont keer op keer aan dat het vrijwel onmogelijk is om op systematische en consistente wijze financiële markten te voorspellen.

Financiële markten proberen te voorspellen is onmogelijk. Wij proberen dit dan ook niet te doen. Wij stellen ons hier bewust bescheiden op en richten ons enkel op zaken die wij zelf kunnen beïnvloeden: in casu het modelmatig structureren van individuele cliëntportefeuilles binnen ons 'investment framework'. Daarbij maken wij gebruik van intern ontwikkelde unieke software, financiële databases en moderne technologieën.

Assetgrip Management creëert daarmee overzicht in complexe financiële vraagstukken door deze voor cliënten inzichtelijk en transparant te maken. Daarbij hechten wij veel waarde aan het proactief afleggen van verantwoording; zowel via onze cliënt-intake-gesprekken, als via onze persoonlijke (geconsolideerde) rapportages.

2.5. Persoonlijke (geconsolideerde) Rapportages

Assetgrip Management verschaft cliënten een persoonlijke rapportage, die één op één een afspiegeling vormt van ons 'investment framework' en daarmee van het gevoerde beleggingsbeleid. Professioneel, transparant, volledig en inzichtelijk.

Primair een overzicht van het 'actieve vermogen' bij Assetgrip Management onder beheer, maar – en dit is uniek – als additionele dienstverlening uit te breiden tot een compleet overzicht van alle overige denkbare vermogensbestanddelen.

Te denken aan:

- Effectenportefeuilles elders
- Spaarrekeningen
- Woonhuizen
- Hypotheken
- Direct onroerend goed
- Private Equity
 - Inclusief net obligations (toekomstige capital calls)
- Onderhandse vorderingen & schulden
- Privé vliegtuigen
 - Inclusief Leaseverplichtingen
- Kunstcollecties
- Etc

Een uniek geconsolideerd overzicht/inzicht van 'The Big Picture' van het familievermogen.

Assetgrip – Dedicated Family Office Software® ligt aan deze persoonlijke dienstverlening, als bewezen intern ontwikkelde software, ten grondslag.

3. Discipline

3.1. Het managen van emoties

Het is een gegeven dat menselijke emoties – zoals angst, hebzucht, zelfoverschatting en wijsheid achteraf – beleggers flink dwars kunnen zitten. Daarbij luidt één van de vuistregels dat de emotionele waarde van verlies 2x zo zwaar weegt als de positieve ervaring van 1x winst.

Dalen de beurzen, dan zijn beleggers snel geneigd de trend door te trekken en de krantenkoppen te geloven dat de wereld zo mogelijk vergaat. Vervolgens te besluiten om zeker te stellen van hetgeen men nog heeft en tot afbouw/liquidatie van de portefeuille over te gaan. Dit terwijl de waarderingen ter beurse juist een positief signaal afgeven dat men tegen lagere prijzen kan bijkopen.

Stijgen beurzen daarentegen, dan groeien de bomen ogenschijnlijk tot in de hemel en maakt hebzucht zich meester van het menselijk handelen of beter gezegd niet-handelen. De kans dat hoge waarderingen simpelweg niet standhouden neemt alleen maar toe, maar het gevoel de trend omhoog te missen, wint het van de fundamentele economische ratio/wetmatigheden.

Gevolg: portefeuilles worden tegen lage waarderingen afgebouwd/geliquideerd en tegen hogere waarderingen opgebouwd/aangehouden. Precies verkeerd om met als gevolg structureel achterblijvende rendementen.

De vraag is hoe beleggers zichzelf hiertegen in bescherming kunnen nemen.

Het antwoord luidt door meer afstand te nemen van eigen emotionele beleggingsbeslissingen.

Dit kan worden bereikt door het inhuren van Assetgrip Management als externe professionele partij en door het inrichten van een geformaliseerd beleggingsproces dat systematisch leidt tot disciplinerend (emotioneel contrair) handelen (zie 3.2 Herbalanceren).

3.2. Herbalanceren

Het klinkt zo simpel: rendementen ter beurse worden behaald door laag te kopen en hoog te verkopen. Toch werken de signalen in het menselijk brein juist net andersom (zie 3.1 Het managen van emoties).

De sleutel tot de oplossing is simpel: bewustwording van dit emotionele mechanisme en hierop gedisciplineerd (emotioneel contrair) durven te acteren: het frequent herbalanceren van individuele clientportefeuilles tegen hun normatieve lange termijn strategische asset allocatie.

Assetgrip Management heeft haar volledige beleggingsinfrastructuur ingericht op het gestructureerd en gedisciplineerd tegen lage kosten 'in lijn' kunnen zetten van cliënt-specifieke portefeuilles/risicobudgetten; inclusief allerhande cliënt-specifieke portefeuille restricties (zie 2.3 Cliënt Specifieke Portefeuille Restricties).

De door Assetgrip Management intern ontwikkelde software stelt haar in staat om zeer nauwgezet portefeuilles te herbalanceren. Geheel overeenkomstig de op dat moment beoogde individuele risicobudgetten. Maar ook het geselecteerde handelsplatform van 'Interactive Brokers' helpt daarbij de kosten voor cliënten te minimaliseren (zie 4.1 Transactiekosten).

Gedisciplineerd herbalanceren tegen lage kosten is één van de stuwende krachten achter het realiseren van rendementen ter beurse, met als gevolg dat de te verwachten risicopremies van financiële markten, bij afdoende diversificatie, op de lange termijn, beleggers “vanzelf” toevallen.

Assetgrip Management biedt cliënten twee vermogensbeheervarianten aan:

- 1) Een ‘zuivere rule-based’ herbalanceringsvariant, waarbij onze mening inzake individuele ‘asset classes’ *niet* tot uitdrukking wordt gebracht en wij met een vaste frequentie tot herbalancing van cliëntenportefeuilles overgaan;
- 2) Een ‘actieve’ beheervariant waarbij wij - binnen de overeengekomen strategische bandbreedtes - onze mening inzake de te onderscheiden vermogenscategorieën bij het herbalanceren wél tot uitdrukking kunnen brengen.

Bij beide varianten wordt gebruik gemaakt van hetzelfde ‘investment framework’ dat hieraan ten grondslag ligt (zie 2.4 Investment Framework).

4. Lage Kosten

4.1. Volledige Transparantie

Van oudsher is de financiële industrie weinig geneigd tot transparantie. Of het nu gaat om interne beleggingsprocessen of kosten het blijft vaak een moeizame zoektocht naar heldere antwoorden.

Assetgrip Management stelt hier graag volledige transparantie – mede op basis van objectieve data – tegenover.

Het Investment Framework wordt volledig met cliënten gedeeld.

Beheerfee = 0.40% * vermogen onder beheer, begrensd tot € 100k/jaar (exclusief btw)

In onderstaande tabel wordt de kostenstructuur van Assetgrip Management afgezet tegen een brede 'peer group' bestaande uit 'Private Banks' en 'Individuele Vermogensbeheerders'. Onderstaande gegevens zijn daarbij ontleend aan publieke data, die toegankelijk zijn gesteld door *Beleggingmatch.nl*.

TARIEF STRUCTUUR (in %)	INDUSTRIE (NL, Gem)*	Assetgrip
Directe kosten		0.524
Beheerfee		0.400
BTW (21%)		0.084
Performance fee		-
Transactie kosten (schatting)		0.040
Service Kosten		-
Periodieke vaste kosten		-
Indirecte kosten		0.300
Fondskosten		0.300
Totale kosten	1.375	0.824
Premie/(Discount) t.o.v Industrie		-40%
Max (in euro)		100,000
Private Banks: 5x	1.670	
Individueel Beheer: 35x	1.333	

* Bron: Beleggingmatch.nl

April 2018 (gemiddeld risico, > 4 sterren, vergelijkende kosten maatstaf)

Assetgrip Management kent een **40%** lagere fee-structuur dan 'de financiële industrie' en kent tegelijkertijd een unieke 'cap' van € 100k op haar maximaal in rekening te brengen jaarlijkse beheervergoeding.

Onze kostenstructuur is doelbewust afgestemd op de door Assetgrip Management beoogde relaties: substantiële familievermogens, al dan niet georganiseerd rondom een 'Single Family Office'.

4.2. Transactiekosten

Handelen kost geld en kan tegelijkertijd een bron vormen van allerlei menselijke fouten. Te denken aan relatief hoge provisies van Private Banks en/of het mogelijk verkeerd doorgeven/invoeren van orders.

Dit staat nog los van het feit dat beleggers tevens geconfronteerd worden met door market-makers af te geven bied- en laat prijzen ('spreads').

Tegen deze achtergrond heeft Assetgrip Management ervoor gekozen om cliënten hun rekeningen rechtstreeks te laten openen bij 'Interactive Brokers (IB)', om zo te kunnen profiteren van dit internationaal gerenommeerde handelsplatform met strikte professionele compliance regelgeving, lage transactiekosten, semi-automatische orderinvoer en 'best in class' order execution/routing.

Onze keuze voor 'IB' laat echter onverlet dat Assetgrip Management ook kan investeren in zogeheten 'non-listed' (onderhandse) beleggingsfondsen. Vanzelfsprekend incorporeert onze proprietary software deze assets in haar herbalanceringsmodule en toont zij deze assets ook in onze (geconsolideerde) rapportages.

4.3. Management-fee & kosten

Vanuit de achtergrond van haar 'founders' richt Assetgrip Management zich primair op het bedienen en begeleiden van substantiële familievermogens, zelfstandig aangestuurd dan wel geregisseerd rondom een 'Single Family Office'.

Deze focus vertaalt zich rechtstreeks in onze dienstverlening en beheerkosten:

Dienstverlening:

- Family Office Consultancy (€2k/dag)
- Integrated Asset Management
- Consolidated Reporting (fee in overleg met cliënt; afhankelijk van de complexiteit)

Management-fee Integrated Asset Management (exclusief btw):

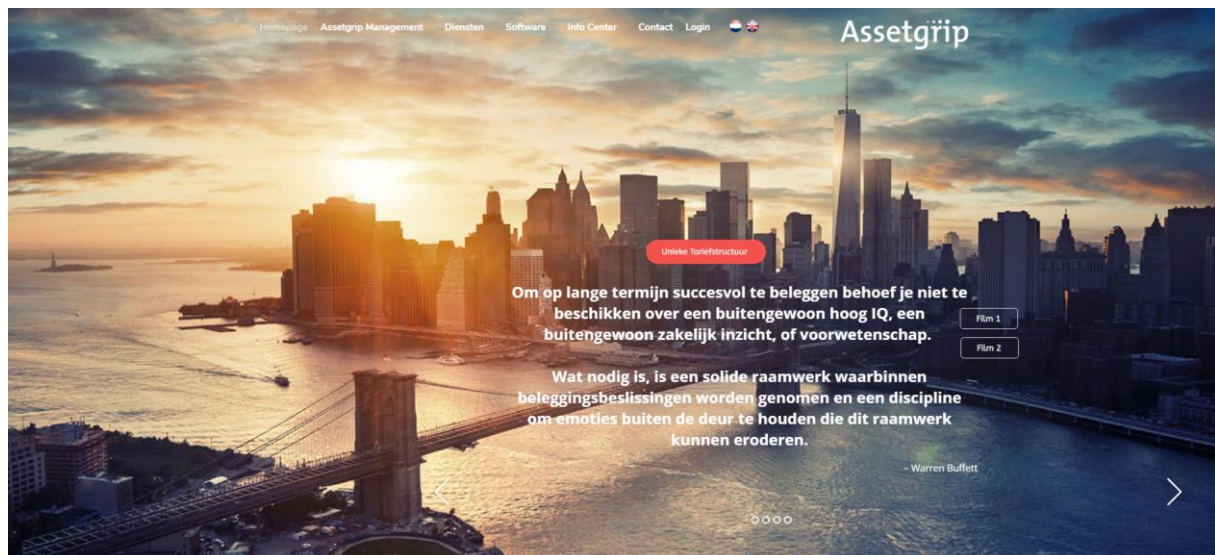
- 0.40%/jaar * vermogen onder beheer
- Minimum: €10k
- Maximum: €100K

Een unieke kostenstructuur die recht doet aan de lange-termijn relaties die wij als organisatie met families/cliënten nastreven.

5. Website + Track-Record

Voor nadere informatie over de managers (inclusief hun personal 'Track-Record – own money') verwijzen wij u naar onze website:

www.assetgrip.com



6. Disclaimer

Quant-Capital Asset Management BV (handelend onder de handelsnaam “Assetgrip Management”) beschikt over een vergunning als beleggingsonderneming. Assetgrip Management staat onder toezicht van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) en De Nederlandsche Bank (DNB) en staat geregistreerd in het register van de AFM (www.afm.nl/register).

Assetgrip Management verstrekt in dit document louter informatie van algemene aard. Wijzigingen kunnen zonder voorafgaande mededeling worden aangebracht. De verstrekte informatie is met zorg samengesteld, maar voor de juistheid en/of volledigheid daarvan staat Assetgrip Management niet in.

De verstrekte informatie is geen aanbeveling, aanbieding of een uitnodiging van Assetgrip Management om op enigerlei wijze te handelen in effecten of gebruik te maken van de diensten van Assetgrip Management. Assetgrip Management aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid met betrekking tot de inhoud van dit document.

7. Index

(
(geconsolideerde) rapportages, 6

‘actieve’ beheervariant, 9
‘grip’ voor de cliënt, 4
‘non-listed’ (onderhandse) beleggingsfondsen, 11
‘ontwikkelde’ markten, 6
‘opkomende’ markten, 6
‘spreads’, 11
‘state-of-the-art’ techniek, 1
‘The Big Picture’, 7
‘top-down’ beleggingsproces, 4
‘value for money’, 1

“vanzelf”, 4

€ 100k/jaar, 4

40% lagere fee-structuur, 10

7 beloftes, 2

actieve vermogen, 7
AFM, 13
alternatieve beleggingen, 5
angst, 8
asset class, 5
Assetgrip – Dedicated Family Office Software®, 7
Assetgrip Management, 4

bandbreedtes, 5, 9
beleggingsbeslissingen, 8
beleggingscategorie, 5, 6
beleggingshorizon, 5
beleggingsinfrastructuur, 8
beleggingsstijlen, 6
beoogd rendement, 4

bescheiden, 6
best in class’ order execution/routing, 11
bewustwording, 8
bron van mogelijk menselijke fouten, 11

capital calls, 7
cliënt-intake-gesprekken, 6
compleet inzicht/overzicht, 7
compliance regelgeving, 11
contrair gedisciplineerd durven te acteren, 8
controle, 4

de emotionele waarde van verlies, 8
Dienstverlening, 11
directe afspiegeling, 7
disciplinerend (contrair) handelen, 8
Diversificatie, 6
DNB, 13
doelbewuste afweging, 5

economische- en gedragswetenschap, 6
Exchange Traded Funds (ETF’s), 5

factoren, 6
fiscaal perspectief, 6
focus, 4
fundamentele economische ratio, 8
fundamentele keuzes, 6
fx, 5

gedisciplineerd executeren, 4
Gedisciplineerd herbalanceren, 4, 9
geformaliseerd beleggingsproces, 8
Gepersonifieerde portefeuille richtlijnen, 6
gepersonifieerde rapportage, 7
gepersonifieerde effectenportefeuilles, 4
gratis lunch, 6

hebzucht, 8
herbalancering, 9
het menselijk brein, 8

hoge provisies, 11
hoge waarderingen, 8

I

indirecte kosten, 5
individuele risico-budgetten, 6
inhuren, 8
integraal vermogensbeheer, 5
Interactive Brokers, 11
investment framework, 6, 9

K

kleine- en grote ondernemingen, 6
kostenefficiënte beleggingsbouwstenen, 5
krantenkoppen, 8
Kunstcollecties, 7

L

lage kosten, 4
lange termijn strategische normverdeling, 5
Leaseverplichtingen, 7
Liquiditeit, 5
liquiditeiten, 5

M

Management-fees, 11
mening, 9
menselijke emoties, 8
modelmatig structureren van cliëntportefeuilles, 6
moderne onafhankelijke professionele
vermogensbeheerder, 1

N

natuurlijk vertrekpunt, 5
Net obligations, 7
niet-handelen, 8
normatieve lange termijn strategische asset allocatie, 8
normatieve verdeling, 5

O

onderliggende exposure, 6
onroerend goed, 5
overlay strategy, 6
overzicht in complexe financiële vraagstukken, 6

P

peergroup, 10
per cliënt modelmatig, 6
persoonlijk asset liability management, 5
persoonlijke diensten, 4

persoonlijke gesprekken, 5
private equity, 5
proactief afleggen van verantwoording, 6
proprietary software, 6, 8, 11
Proprietary software, 1
put-opties, 6

R

regionale machtsblokken, 6
richtlijn, 5
risicobereidheid, 5
risicopremies van financiële markten, 9
rust, 4

S

sectoren, 6
semi automatische orderinvoer, 11
Single Family Office', 4
Slim spreiden, 6
structureren, 4
substantiële familievermogens, 11

T

thema's, 6
Track-Record – own money, 12
Traditioneel vermogensbeheer, 5
transparant, 4, 6, 7
trend door te trekken, 8

U

uitbesteden, 5
uniek geconsolideerd overzicht/inzicht, 7
unieke 'cap', 4
unieke kostenstructuur, 11
US domiciled products, 6

V

vergunning, 13
vermogensbeheerovereenkomst, 5
verondersteld risico, 5
verwacht rendement, 5
vloer, 6
voorspellen, 6

W

waarde- en groeiaandelen, 6
waarderingen ter beurze, 8
wijsheid achteraf, 8
www.assetgrip.com, 12

Z

zelfoverschatting, 8

zuivere rule-based' herbeleggingsvariant, 9