

## ‘The Real Active’

Verzekeraars, pensioenfondsen, banken en family offices helpen hun eindklant om te voldoen aan toekomstige verplichtingen. Om dat te bereiken moet rendement gehaald worden. Het is de taak van asset managers om voor al deze partijen dat rendement te halen en tegelijkertijd op een goede manier op het geld van de klant te passen. Daarbij is het algemeen bekend dat merendeel van de actieve beleggers niet in staat is om zijn benchmark te verslaan. Ze vertellen mooie verhalen, brengen hoge kosten in rekening en leveren uiteindelijk hetzelfde resultaat als een product dat een index volgt. Het is daarom begrijpelijk dat beleggingsportefeuilles in toenemende mate worden ingevuld met passieve producten. De afnemers zijn het beu.

Volgens ons is er een steeds duidelijker onderscheid te maken tussen *echt actief* en *traditioneel actief*. Actief beheer is veel meer dan een paar slimme jongens de juiste aandelen laten kiezen binnen een vooraf vastgesteld universum. Echt actief is in staat om op langere termijn zorgvuldig op het geld te passen (stewardship) en echte economische return te behalen. Echt actief gaat niet alleen om een sublieme performance in termen van rendement maken; het levert ook een positieve bijdrage aan duurzaamheid. Voor echt actief zal ook in de toekomst plaats zijn in de beleggingsmix van alle klanten. Die manier van beleggen zijn wij ‘**The Real Active**’ gaan noemen.

Maar hoe onderscheidt een belegger The Real Active van een traditionele asset manager? Een paar simpele vragen helpt die vraag te beantwoorden.

- Belegt de fondsmanager zelf substantieel in zijn fonds. Wat is een betere garantie voor geloof in kwaliteit dan het privévermogen van de fondsmanager.
- Zijn de beloningsstructuren voor bijvoorbeeld variabele beloning afgestemd op lange termijn resultaten voor de klant, of zijn ze afgestemd om op korte termijn te presteren en zo veel mogelijk van het beleggingsproduct te verkopen?
- Is de fondsmanager op de goede manier actief? Hoe goed kent hij de bedrijven waarin hij belegt? Om echt waarde te kunnen creëren voor alle stakeholders moeten actieve vermogensbeheerders zich richten op een beperkt aantal bedrijven die hij echt kent, spreekt en in die gesprekken beïnvloedt. Hij moet echt een aandeelhouder zijn die meedenkt in het belang van zijn klant met het lange termijn belang van de onderneming. Of zoals Keynes zei: “The right method in investment is to put fairly large sums into enterprises which one thinks one knows something about.”
- Spreekt de manager actief met het management van de bedrijven waarin hij investeert over ESG-criteria? Uitsluiting is een laatste redmiddel als praten geen zin meer heeft. Er zijn legio voorbeelden van hoe een dialoog met de aandeelhouders verandering op gang brengt bij een beursgenoteerd bedrijf. Een echte actieve manager zal diepgaand in gesprek gaan met ondernemingen over hun bedrijfsstrategie, kapitaalallocatie en duurzaamheidsrisico's en -kansen. In onze ervaring is de kwaliteit van de dialoog een graadmeter voor succes en niet de omvang van de positie.

The Real Active toont zich in daden. Als CIO en CEO van een asset manager geloven wij in ‘The Real Active’ en voelen we ons 100% verantwoordelijk dat we voor alle strategieën die wij voeren bovenstaande vragen positief kunnen beantwoorden. Wij willen investment alpha en sustainable alpha leveren voor onze klanten en de klanten van onze klanten.