

'Mini'-instellingen

ACCURO 


Alles aan vast tarief

Accuro stort alle commissies van banken en andere tussenpersonen terug naar de klant, maar vraagt wel een vaste vergoeding van 0,5% met een minimum van 5000 EUR per klant.

Accuro is een buitenbeentje in de wereld van financiële adviesverlening. Deze beleggingsonderneming voor vermogensbeheer en beleggingsadvies met acht medewerkers werkt tegen een vaste prijs. De klanten betalen geen transactiekosten. In tegenstelling tot vermogensbeheerders of beursvennootschappen mogen deze ondernemingen enkel advies geven, maar niet de portefeuille effectief beheren. Dit betekent dat ze voor elke transactie de goedkeuring van de klant moeten vragen.

Gedelegeerd bestuurder Stefan De Beukelaer (ex-KBC): „Voor een commissieloon van 0,5% met een forfaitair minimum van 5000 EUR biedt Accuro – Latijnse vertaling van 'ik draag zorg voor' – alle financiële producten op de markt aan. Ook plaatsen wij de beursorders bij de financiële instellingen van de klant. In tegenstelling tot een bank of een beursvennootschap mag Accuro geen gelden ontvangen. Principieel aanvaarden wij alleen klanten vanaf 1 miljoen EUR. Maar uitzonderingen bevestigen de regel. In dergelijke gevallen verhoogt wel de kostprijs. In totaal adviseren wij een 120-tal families met een totaal vermogen van 300 miljoen EUR. Elk kwartaal vindt er een portfoliobespreking plaats.”

Aangezien de financiële instellingen hoofdzakelijk hun eigen producten verkopen en 85% van de vermogensbeheerders er niet in slaagt de referentie – zoals de index van MSCI World – te kloppen, besloten drie privatebankiers van KBC – Jean-Paul Adam, Stefan De Beukelaer en Hans De Schouwer – in 2006 hun eigen vennootschap voor plaatsing van orders (VPO) op te richten. De Beukelaer: „Alle grote zakenbanken, zoals Merrill Lynch of Goldman Sachs, vissen in dezelfde vijver. Ruim vier vijfde van hun inkomsten vloeit voort uit transacties. Zij hebben er alle belang bij dat hun klanten zoveel mogelijk verhandelen, zodat de kosten oplopen. Daarom brengen wij de commissies, die banken met 'open architectuur' opstrijken voor fondsen van andere vermogensbeheerders, in mindering van de factuur van onze klanten. Bovendien hoeven ze bij ons geen bebaarloon of beheersvergoedingen te betalen. Hierdoor

kennen ze hun factuur op voorhand. Zo bouwen wij een langetermijnrelatie op met ons cliënteel. Ten slotte ontvangt elke cliënt van Accuro jaarlijks een duidelijk overzicht met de evolutie van de portefeuille, inclusief alle opbrengsten en kosten.”

Wat het concrete beleggingsadvies betreft, mijdt Accuro in de huidige marktomstandigheden zo veel mogelijk de financiële sector en beveelt bijgevolg ook geen gestructureerde producten aan. Bovendien werkt de vennootschap met meer gedetailleerde risicoprofielen dan door Cash vooropgesteld in deze Beleggersalmanak. De Beukelaer: „Voor mijnheer Angstig adviseren wij 65% staatsobligaties met korte looptijd en 35% langetermijnrekeningen bij een klassieke bank. Wel beperken we de obligatiebeleggingen tot zeer kwalitatieve debiteuren. Op dit moment geloven wij niet in bedrijfsobligaties of Tak 21 voor dit conservatieve type van belegger, maar eerder in cash beleggingen onder de vorm van termijnrekeningen, zodat we op een later tijdstip kunnen inspelen op mogelijke opportuniteiten. Het rendement op termijnrekeningen moet nu zeker niet onderdoen voor obligaties.”

Ook voor mevrouw Alleman stelt Accuro 35% langetermijnrekeningen voor (minder dan één jaar). De Beukelaer: „Gezien de horizon van deze belegger kiezen we voor een beperkt bedrag – ongeveer 30% – aan aandelen, voornamelijk holdings met sterke referentiehouders. De rest gaat naar bedrijfsobligaties van industriële groepen met een goede couponvergoeding. Enkel Emerging Markets vullen we in via een beleggingsfonds. We nemen ook enkele vastgoedbeleggingen in portefeuille.” Maar mijnheer Wolf beschouwt Accuro als een onrealistische belegger. De Beukelaer: „Daarom geven we hem geen advies zonder duidelijke en realistische afspraken. Anders komen daar problemen van. Indien hij dan toch nog met ons in zee wil gaan, zullen wij hem 50% aandelen adviseren in holdings met sterke referentieaandeelhouders en gefocust op de groeiemarkten. Langetermijnrekeningen en obligaties – zoals high yield bonds – zakken naar respectievelijk 30% en 20%.” ■



transparantie
en vaste kost-
prijs 
pas interessant
vanaf 1 miljoen
EUR 

