

Geld is niet meer dan smeerolie om alles wat je wilt doen tussen de wieg en het graf mogelijk te maken, zegt Thimo Rietveld, directeur van PrivateWealthSupport. "Dat moet dan ook het uitgangspunt vormen voor je strategische asset allocatie."



Smeerolie VAN WIEG TOT GRAF

Rietveld noemt geen goeroes à la Warren Buffett. Nee, Rietveld was in zijn vorige baan hoofd van het Kenniscentrum Vermogensadvies en Beleggen en weer daarvoor directeur Vermogensstructurering, allebei bij ABN Amro MeesPierson. En dus past George Kinder, de Amerikaan die de methode achter *financial lifestyle planning* bedacht vele malen beter. In zijn voetsporen zegt Rietveld: "Beleggingsadviseurs hebben de neiging te veel te blijven hangen in de techniek. Ze houden ervan om het bij de klant te hebben over obligatie x of aandeel y of de technische kant van de asset allocatie. Terwijl het eigenlijk eerst zou moeten gaan om de levensstijl van de klant in kwestie. Niemand heeft namelijk als doel zo rijk mogelijk te worden. Dat is relatief gemakkelijk. Sla je vakanties over, koop geen dure auto. Dan kom je een heel eind. Maar dat gaat voorbij aan waar geld eigenlijk voor bedoeld is. Vandaag de dag is het een digitale eenheid om ons leven te financieren." Smeerolie van de wieg tot het graf, noemt Rietveld het.

OLIEPEIL OP NIVEAU Aan de vermogensregisseur en beleggingsadviseur de schone taak om tijdens het leven regelmatig te checken of het oliepeil nog op voldoende niveau is. Rietveld miste in bestaande

adviessoftware de koppeling van de levensstijl met de asset allocatie. "Ik ben toen, vanuit mijn achtergrond als modelontwikkelaar, in mijn vrije tijd software gaan ontwikkelen. Na twee jaar had ik een programma dat deed wat het moest doen. Dit inventariseert de levenssituatie van de cliënt en koppelt deze aan een asset allocatie. De software gaat niet van de vraag uit wat een klant wil beleggen, maar van de vraag wat hij kan beleggen. Dat is een wezenlijk andere benadering. Die software brengt dus niet alleen in beeld of iemand wakker zou moeten liggen als de beurs 10% daalt, maar bekijkt vooral de haalbaarheid van zijn gewenste levenssituatie. Wat wil bijvoorbeeld een vermogende ondernemer als levensstandaard houden?" ABN Amro Meespierson ging ermee werken en Rietveld maakte daar een dag per week vrij om de software verder te ontwikkelen. Totdat meerdere partijen hem vroegen naar de software en hij besloot PrivateWealthSupport op te richten.

NABOOTSEN Zestig organisaties, van klein tot groot, werken inmiddels met de software waar ook een Monte Carlo-simulatie is ingebouwd. "We bootsen op basis van aannames van onder meer de inflatie, de rentetarieven, de fiscale componenten, de inkomensstromen,



IN HET KORT...

Naam: Thimo Rietveld
Onderneming: PrivateWealthSupport
Leeftijd: 50
Bewondert: George Kinder
Motto: "Koppel levensstijl aan asset allocatie."
Verder: "Geld is een digitale eenheid om je leven te financieren"

7 UITGANGSPUNTEN VAN THIMO RIETVELD

1. Een financieel plan is de start van de strategische asset allocatie.
 2. Kijk naar 'wat' je zou kunnen beleggen, in plaats van 'hoe' je wilt beleggen.
 3. Maak niet zelf een financieel plan, maar laat dit door een (onpartijdige) expert opstellen.
 4. Investeer in een onafhankelijk financieel plan. Dat betaalt zich uit in een betere strategische asset allocatie.
 5. De markt is op langere termijn en structureel bekeken niet te verslaan.
 6. Om meer rendement te maken, moeten we dus kritisch naar de kosten kijken.
 7. En daarom komen bijvoorbeeld index-trackers volop in beeld.
- de schulden en de rendementen zo reëel mogelijk de toekomstige situatie na. Dat is eigenlijk wat pensioenfondsen met hun ALM-studies ook doen. Wat zijn de inkomsten en de verplichtingen? En wat moeten we vervolgens doen om beide in balans te houden?" De toekomst van dergelijke software is veelbelovend, zegt Rietveld. "Big data kan veel betekenen. Bijvoorbeeld door gegevens van achtergronden en beleggingsstijlen te analyseren. Je zou dan grofweg tot analyses voor cliënten kunnen komen. Als ondernemer met deze gewenste levensstijl zou je deze beleggingsaanpak moeten hanteren. Er is alleen één maar. Als wij allebei een ton verdienen en dezelfde achtergrond hebben, zegt dat nog weinig over ons uitgavenpatroon. Kortom, vermogensadvies is per definitie situationeel. Daar moeten we altijd rekening mee blijven houden." 🌐

Vermogensadvies is per definitie situationeel