

Real Life Hedge, afl. 12

De relatief rustige eerste maanden van 2010 hebben de beheerders van het DQS Fund gebruikt om vermogensbeheerders te bezoeken. Daarbij valt op dat zij nog steeds vrij onbekend zijn met hedgefunds. Hoek en Collee gaan in de aanval en presenteren een samenwerkingsmodel aan twijfelende managers.

door Fleur van Dalsem



John Hoek en Kees Collee

De afgelopen maanden waren rustig voor het DQS Fund, zo vertelt John Hoek. Samen met Kees Collee beheert hij het hedgefund DQS. "Van deze relatieve rust hebben we gebruikgemaakt door eens bij een aantal vermogensbeheerders op de koffie te gaan. Zo langzamerhand merken wij van die kant een verandering in de houding ten opzichte van hedgefunds. Voor de crisis was er nauwelijks belangstelling voor alternatieve beleggingen, vooral omdat aandelen het toen nog zo lekker deden", aldus Hoek. Tijdens de crisis hadden beleggers de handen vol aan hun eigen problemen. "Nu de markten weer in een wat kalmer vaarwater zijn gekomen, en het erop lijkt dat de overheidsmaatregelen in de loop van het jaar hun stimulerend effect gaan verliezen, kijken veel beleggingsadviseurs toch om zich heen naar alternatieven voor aandelen en obligaties.

Verhoudingen

Het valt Hoek en Collee op dat in deze gesprekken vaak dezelfde twee punten terugkomen. "Ten eerste vragen veel adviseurs zich hardop af of hun klanten ook aan alternatieve beleggingen zoals hedgefunds

"In 2009 zijn de fondsen die in de crisis de hardste klappen hebben gehad en het maar net hebben overleefd, juist het meest hersteld."

toe zijn. Het referentiepunt van de meeste Nederlandse particuliere beleggers blijft toch de AEX-index. Hoek vindt dat een goede adviseur zijn klant moet kunnen overtuigen van het belang van alternatieve strategieën. "Klanten overtuig je het beste met feiten. Maak bijvoorbeeld eens een portefeuille bestaande uit aandelen, obligaties en eventueel onroerend goed. Meet dan over verschillende perioden wat

de weging zou moeten zijn geweest om de risico-rendementsverhouding er zo goed mogelijk uit te laten zien. Voeg vervolgens een alternatieve index toe, bijvoorbeeld de CTA-index (Commodity Trading Advisors) of een bredere hedgefundsindex en kijk nogmaals hoe de verhoudingen van de diverse asset classes zouden moeten zijn geweest. Een beetje afhankelijk van de gekozen periode in de geschiedenis, kom je dan op een weging van CTA's/hedgefunds van al gauw 20%."

Het tweede punt dat steeds terugkomt is dat vermogensbeheerders zich onzeker voelen over hoe ze hedgefunds moeten selecteren, zo vervolgt Hoek. "Wellicht hebben zij in het verleden hier niet de juiste keuzes gemaakt. Voor deze beheerders is er goed nieuws: recentelijk is de tracker op de Hollandse Hedgefund Index aangekondigd waarmee je in één keer 25 lokale hedgefunds de portefeuille binnenhaalt. Veel makkelijker kan het niet, lijkt me." Om het DQS Fund extra onder de aandacht te brengen bij deze groep, kunnen vermogensbeheerders een samenwerking aangaan met DQS. "Deze partner haalt dan kennis in huis van en over hedgefunds, kan gebruik maken van een prima CTA-strategie en profiteert mee van de toekomstige groei van het DQS Fund", besluit Hoek zijn betoog. Of vermogensbeherend Nederland de komende maanden eindelijk nader kennis wil maken met de hedgefundindustrie en of zij zitten te wachten op samenwerking met een fonds als dat van Hoek en Collee, leest u in de volgende aflevering van Real Life Hedge.

02/10

Op www.iexprofs.nl/content/hedgfeuilleton.ashx staan alle eerdere afleveringen van het hedge-feuilleton Real Life Hedge.

DQS Fund per 1 april 2010	
Rendement sinds oprichting (08/06)	9,47%
Beheerd vermogen, in euro	3 miljoen