

FinFactor: ‘Adviserend beheer heeft absoluut nog meerwaarde’

Jurgen Vluijmans

-

04 februari 2021

...



FinFactor is een onafhankelijke vermogensbeheerder die gevestigd is in Antwerpen en enkele raakvlakken heeft met multi-family offices, maar een volledige FSMA-licentie heeft voor vermogensbeheer, beleggingsadvies en verzekeringen. Daardoor kan zij alle gewenste transacties uitvoeren voor cliënten. Continue interactie met de cliënt is erg belangrijk, wat vaak leidt tot maatwerk vanuit een sterk gedigitaliseerd beleggingsproces.

FinFactor kreeg in november 2016 een vergunning van de FSMA voor beleggingsadvies, een goed jaar later werd deze vergunning aangevuld met vermogensbeheer en verzekeringsmakelaar. Zij mag dus een heel scala aan financiële diensten aanbieden en uitvoeren via enkele gekozen bewaarbanken. Het bedrijf is gevestigd in Antwerpen en bedient van daaruit cliënten over heel België. Onlangs werd de kaap gerond van 400 miljoen euro activa onder beheer.

Investment Officer sprak met Kris Bauters, Bernard Blanpain en Philippe Mahieu (foto), die allen een langjarige ervaring hebben in vermogensbeheer, beleggingsadvies en portefeuilleconstructie. Blanpain steekt van wal: ‘We wilden een transparant adviesmodel aanbieden. In onze vorige professionele ervaring vonden we dat dit bij de grote instellingen toch vaak moeilijker te implementeren valt.

Transparant

Transparantie betekent bij ons dat we in de zin van MIFID II gekozen hebben om een onafhankelijke vermogensbeheerder te zijn, die over de grenzen van alle financiële instellingen en fondsenaanbieders het beste instrument kan uitkiezen. Aangezien alle retrocessies teruggestort worden op rekening van onze cliënt, is er geen financieel belangenconflict. We zitten daarom naast onze cliënt, niet er tegenover. We zijn allemaal gepassioneerd door wat we doen. Vanuit dit sterk engagement willen we dus dicht bij onze cliënt staan en daarom beperken wij het aantal cliënten per relatiebeheerder tot maximaal 50.'

Doelgroep

Bauters: 'De cliënten bij FinFactor vallen typisch onder drie categorieën: ondernemers, institutionele cliënten en vermogende families die het vermogen van generatie op generatie overdragen. We richten ons ook naar rechtspersonen waaronder pensioenfondsen.

De minimale drempel voor een relatie is 1 miljoen euro, maar FinFactor mikt duidelijk op het hogere segment van cliënten die tussen de 2 en 10 miljoen euro te beleggen hebben. 80 procent van ons cliënteel zit in adviesbeheer. We merken echt dat dit een niche wordt in het financieel landschap.

Heel veel partijen hebben na MiFID II hun handen van adviserend beheer afgetrokken. Wij vinden echter dat adviesbeheer ons toelaat om heel kort op de bal te spelen en om maatwerk te leveren. Het afgelopen coronajaar heeft dat zeker aangetoond.

Een aantal jaar geleden hebben we ook een licentie verworven om discretionair beheer aan te bieden.'

Kwantitatief

Mahieu: 'We bieden geen eigen fondsen aan. We doen ons kwantitatief selectiewerk van actief beheerde fondsen en ETF's op basis van een volledig gedigitaliseerd proces. We zijn een jonge onderneming en hebben dus geen legacy mee te slepen.

Voor ons analysewerk doen we beroep op Morningstar Direct. Hiermee kunnen we het volledige fondsenuniversum per activaklasse, segment en thema screenen en erover rapporteren. Het kwantitatieve luik is de rode draad doorheen ons beleggingsproces. Belangrijke kenmerken zijn het rendement na kosten en de consistentie van de outperformance t.o.v. de peer groep. Ook kijken we hoe fondsen zich gedragen in een correctiefase. De berekening van deze factoren over verschillende periodes leidt tot een intern berekende scoring per fonds.

Wanneer we vaststellen dat geen enkel actief beheerd fonds in een bepaalde categorie het consistent beter doet dan de index, gaan we naar trackers uitwijken die eveneens kwantitatief gescreend worden. Daar hebben we geen enkele moeite mee omdat het in het belang is van onze cliënt. Bepaalde meer efficiënte markten lenen zich nu eenmaal beter tot passief beheer.

Wie liever enkel in individuele lijnen met aandelen belegt, kan daarvoor ook bij ons terecht. We screenen alle aandelen binnen een universum bestaande uit de STOXX

Europe 600, S&P500, Nikkei 225 en alle Belgische aandelen. De groeilanden en smallcaps vullen wij in met trackers. Van deze individuele aandelen worden er factorscores berekend voor de factoren winstmomentum, de kwaliteit van de gerapporteerde financiële cijfers, de waardering en de vergoeding aan de aandeelhouders. Onze medepartner en Chief Investment Officer Steven Nuyts heeft hiervoor een multi-factormodel ontwikkeld met zeer mooie resultaten.'

Kwalitatief

Mahieu benadrukt dat ook het kwalitatieve luik erg belangrijk is in het selectie- en analyseproces: 'We willen duidelijk weten hoe de performance tot stand komt en doen daarom een uitgebreide due diligence van de fondsen op basis van zeer uitgebreide maandelijkse analyserapporten en contacten met de fondsbeheerders. Dat geeft ons en de cliënten een volledige transparantie in het waarom van een bepaalde selectie. Deze rapporten laten niet alleen toe om fondsen maar ook portefeuillesamenstellingen te analyseren op bv stijl-/ sizebiases en concentratierisico's.

Alle digitale tools en documentatie zijn m.a.w. aanwezig als ondersteuning voor ons selectie- en beleggingsproces. Zodoende kunnen we ook de cliënten snel en transparant informeren.

Verdienmodel

Bauters benadrukt het transparante verdienmodel van FinFactor: 'Bij ons betalen cliënten een jaarlijkse beheervergoeding van 0,6 procent. Alle retrocessies worden doorgestort op rekening van de cliënt.'

Blanpain voegt eraan toe: 'Dankzij onze negotiatiepositie kunnen wij mooie transactie- en bewaarvoorwaarden aanbieden, die we met onze uitvoerende bewaarders hebben afgesloten.

Dit past uiteraard in onze drang naar transparantie. Mede hierdoor krijgen wij het vertrouwen van volledige families, gaande van de grootouders tot de kleinkinderen. Cliënten zijn daarom ook erg transparant naar FinFactor toe en geven ons inzicht over hun volledige vermogen dat ze aanhouden bij andere instellingen. Dat versterkt dan weer ons gepersonaliseerd advies.'

[Finfactor](#)