

Buffett haalt uit naar actieve fondsbeheerders

Giel ten Bosch
Amsterdam

De rendementen van dure fondsbeheerders laten over het algemeen te wensen over. Het is dan ook verstandiger om passief te beleggen door geld te steken in zogeheten indextrackers. Dat schrijft topbelegger Warren Buffett in zijn jaarlijkse brief die dit weekend aan de aandeelhouders van Berkshire Hathaway werd gestuurd.

Vooral hedgefondsen moeten het ontgelden in de brief. Die rekenen meestal 2% beheerkosten en vragen nog eens 20% van de behaalde winst. Buffetts eigen investeringsmaatschappij Berkshire Hathaway zag de winst in het vierde kwartaal met 15% stijgen naar \$ 6,29 mrd.

Met zijn uithaal speelt Buffett in op de discussie over actief versus

passief beleggen die in de financiële wereld woedt. Steeds meer geld stroomt uit beleggingsfondsen die actief worden beheerd naar passieve fondsen. Die volgen simpelweg een index en zijn daardoor veel goedkoper dan actief beheerde fondsen. Vanwege de hoge kosten vallen de rendementen van dit laatste type beleggingen vaak tegen en presteren actieve fondsen in zulke gevallen slechter dan passieve.

‘Als duizenden miljarden dollars worden beheerd door “Wall Streeters”, zo schrijft de man die sinds 1965 per jaar 19% rendement haalde, ‘zijn het meestal de beheerders van het geld die rijk worden, niet de klanten. Zowel grote als kleine beleggers moeten hun geld in goedkope indexfondsen stoppen.’

Ook geeft Buffett een verklaring voor het feit dat mensen met veel geld deze raad vaak niet opvolgen.



Warren Buffett FOTO: HH

‘De rijken zijn gewend aan het gevoel dat het hun lot in het leven is om het beste voedsel te krijgen, de beste scholing, het beste vermaak, de beste huizen, de beste kaartjes voor sportwedstrijden, noem maar op’, somt de 86-jarige belegger op. ‘Met hun geld, zo vinden zij, moeten ze iets kunnen kopen wat voor de massa niet is weg gelegd.’

En om die reden ‘heeft de financiële elite — zoals rijke individuen en pensioenfondsen — er grote moeite mee om gedwee een financieel product aan te schaffen dat ook beschikbaar is voor iemand die maar een paar duizend dollar te besteden heeft. En deze terughoudendheid blijft in stand, ook als dat product duidelijk de beste keus is.’

VERVOLG OP
Pagina 3

