



onder redactie van Manno van den Berg, overgeld@telegraaf.nl

TeleTips



Nieuwe partner
U bent weduwe of weduwnaar en u denkt erover te gaan samenwonen. Maar u weet nog niet zeker of u en uw nieuwe partner wel bij elkaar passen. Als u gaat samenwonen verliest u uw anw-uitkering. De anw wordt uitsluitend gegeven aan mensen zonder partner. U heeft wel een korte proefperiode. Als u binnen zes maanden weer uit elkaar gaat, houdt u recht op anw.

Erfrecht
Banken willen dat erfgenamen een verklaring van erfrecht tonen. Dit notariële document verzekert de bank ervan dat het spaarsaldo van de overledene zonder risico aan de zich als erfgenaam voordoende persoon gegeven kan worden. Staat er weinig geld op de spaarrekening, vraag dan of de bank u ook zonder zo'n kostbare verklaring gelooft.

PROFITEER NU!
5,25 % p.j.
dagelijks opvraagbaar
op onze spaarrekening voor alle nieuwe klanten
www.crediteurope.nl
Credit EuropeBank

WHISKYBEURS TEKENT RENDEMENT OP VAN 26,2% SINDS OPRICHTING

Proeven, beleven en beleggen

De oudste fles op de whiskybeurs van The Whisky Talker stamt uit 1936. Sinds de start eind vorig jaar 'noteren' ruim 4500 flessen op het internetplatform met een gezamenlijke waarde van 1,6 miljoen euro. De duurste fles staat te koop voor 3650 euro. En rijke Russen, Chinezen, Japanners betalen zonder morren, en schenken de fles ook daadwerkelijk uit. Nederlanders laten de kurk er liever op. Voor als de prijs verder stijgt. Als belegging.

Flessen of direct een heel vat single malt

door MANNO VAN DEN BERG

ABERDEEN - Breng ruim twintig beleggers samen op een reis langs Schotse whiskydistilleerderijen en je krijgt in ieder geval één reactie: blij gezichten. Terwijl de beurzen wereldwijd instorten gaat na elke proeverij een belegging in oude single malt whisky steeds beter klinken. Na drie dagen is de meest verstokte scepticus om. En dat is precies het leuke én gevaarlijke aan een whiskybelegging: beleving en emotie spelen een grote rol. Toch is wel degelijk ook het beleggingsverhaal ijersterk, stelt Michel Kappen, directeur van whiskymakelaar The Whisky Talker. „Alles draait om de schaarste van oude (single malt) whisky's.”

„Staat ons vat hier ook ergens, het is uit 1967”, wil een stralende notaris van een gerenommeerd kantoor weten. Hij duikt tussen de vaten en speurt langs de krijtmarkeringen. Met collega's kocht hij een vat single malt. Niet om zijn zakelijke relaties straks 220 tot 300 flessen onder semi-eigen label te kunnen schenken, maar als keiharde belegging. „Wij gaan voor een snelle winststijging.” Die winst zit er volgens Michel Kappen zeker in. Voor een

vat - wél een die Kappen zelf uitkiest - geeft hij een jaarlijkse winstprognose van 16%. Een belegging in flessen zou gemiddeld 12% per jaar in waarde stijgen. „Dat gaat natuurlijk niet op voor flessen die je bij Dirk III of Gall&Gall koopt. Die kun je beter leegdrinken.” In het ideale geval gaat het volgens Kappen om oude malts uit de jaren '50, '60 of '70. „Het liefst van distilleerderijen die niet meer bestaan, want die whisky's komen nooit meer terug. Maar ook een whisky van een nog actieve distilleerderij die 20 tot 30 jaar op vat heeft gerijpt, kan een goede belegging zijn. Het duurt tientallen jaren om zoets weer op de markt te brengen.”

„Zit het tegen, dan heb je altijd nog iets te drinken.”

Schaars
Doordat het in de jaren '80 uitermate slecht ging met de sector, verdwenen vele producenten van whisky uit het Schotse landschap. In productiecapaciteit werd nauwelijks geïnvesteerd.

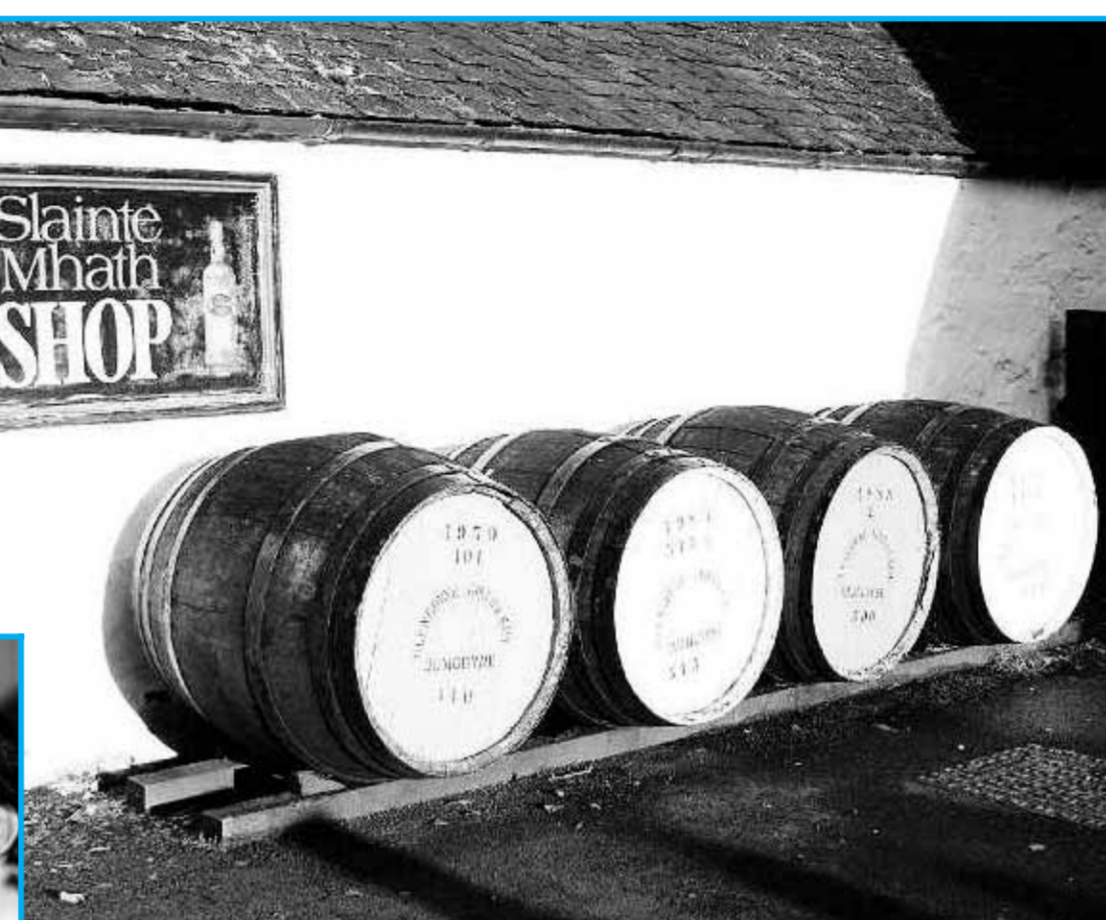
„De stijgende vraag naar single malt whisky's uit vooral opkomende landen als Rusland, Brazilië en China is daarvoor niet bij te benen. Er worden bizarre prijzen gevraagd”, aldus Kappen. Distilleerderijen zijn echter nu wel aan het bouwen, zodat er straks veel meer single malt over de Schotse grenzen stroomt. Kappen ziet daarin geen bedreiging, maar juist een kans. „Mensen beginnen met goedkopere single malts en stappen toch over naar steeds duurder.” Bezitters van zeldzame flessen zullen daarvan profiteren, stelt de whiskymakelaar.

Achteraf gezien had Kappen geen beter moment kunnen uitkiezen voor de oprichting van een whiskybeurs op internet eind vorig jaar. Terwijl de aandelenbeurs in elkaar plofte, leverden de flessen die op de beurs noteren een rendement van 26,2%. Dit rendement heeft echter alleen betrekking op de flessen die van eigenaar veranderd zijn. Kappen: „Daarbij is het gemiddelde. Er zijn ook flessen die met verlies zijn verkocht. De uitschieters waren een verlies van 28% en een winst van 138%.” Welke flessen (het meest) in waarde zullen stijgen is daarmee het eerste probleem waar beleggers tegen aanlopen. Een ander probleem is de liquiditeit: een aandeel Philips is

sneller verkocht dan een fles oude whisky. Kappen houdt in zijn winstprognose rekening met een gemiddelde verkoop-tijd van 3 tot 5 jaar. Dat is een lange zit, zo constateerde ook ondernemer Tonnis van Dam die een vat 25 jaar oude Bowmore via The Whisky Talker kocht. Van de 220 flessen die hij na botteling begin dit jaar overhield, heeft hij er 4 verkocht. „Dat viel me toch wel erg tegen, ik had gedacht vrij snel 25% te verkopen om zo uit de kosten te komen. Maar ik heb geen haast. Het ging me toch ook om de kick een eigen vat whisky te hebben. De eerste fles is overigens wel voor 205 euro verkocht, een winst van 100%.”

Ook Kappen erkent dat de liquiditeit van de beurs hoger moet. The Whisky Talker gaat daarom uitbreiden in 11 talen, waaronder Japans, Chinees, Russisch, Portugees en Spaans. „We mikken op een jaarlijkse liquiditeit van 25 tot 30%, dat wil zeggen dat elke fles gemiddeld eens in de drie jaar een koper vindt.” Wachten op verkoop is volgens Kappen geen straf. De waardestijging van oude whisky's is gezien de sterke vraag en het beperkte aanbod vrijwel zeker, zo meent hij. Tijd werkt dus in het voordeel. „Daarbij geldt dat de schaarste toeneemt bij elke fles die een rijke Rus of Japanner ledigt.”

WEEKOVERZICHT INDICES			
	Vrijdag 14-11	Vrijdag 21-11	%
AEX	252,47	222,93	▼ - 11,7
Midkap	342,08	300,88	▼ - 12,0
Parijs	3291,47	2881,26	▼ - 12,5
Frankfurt	4710,24	4127,41	▼ - 12,4
Euro Stoxx 50	2458,31	2165,91	▼ - 11,9
Dow Jones	8497,31	8046,42	▼ - 5,3
Londen	4232,97	3780,96	▼ - 10,7
Hongkong	13542,66	12659,20	▼ - 6,5
Nasdaq	1516,85	1384,35	▼ - 8,7
Tokio	8462,39	7910,79	▼ - 6,5



• Michel Kappen zoekt voor beleggers naar de beste vaten en flessen. FOTO'S: HANS LANGEVELD

„We mikken op een jaarlijkse liquiditeit van 25 tot 30%, dat wil zeggen dat elke fles gemiddeld eens in de drie jaar een koper vindt.” Wachten op verkoop is volgens Kappen geen straf. De waardestijging van oude whisky's is gezien de sterke vraag en het beperkte aanbod vrijwel zeker, zo meent hij. Tijd werkt dus in het voordeel. „Daarbij geldt dat de schaarste toeneemt bij elke fles die een rijke Rus of Japanner ledigt.”

Kennis en geduld

De hoge rendementen ten spijt, is whisky voor veel beleggers niet geschikt. Het vergt kennis en geduld. De meerwaarde moeten beleggers in eerste instantie halen uit de beleving rond dit traditionele product. Vooral een eigen vat heeft hoge gevoelswaarde. Ook moet je zelf een vat slok houden. In het uiterste noodgeval moet de belegger namelijk zelf de flessen wegtikken. De clou is om dat geen ramp te vinden.

Niet uitspugen

Een bodempje even in het glas laten staan. Dat is goed voor het aroma. De kenner kijkt naar de kleur. Is die donker, dan heeft de whisky op een sherryvat gerijpt, goudgeel duidt op een bourbonvat. Ook de geur kan iets over de whisky vertellen. Met een tulpachtig glas blijft die geur goed binnen het glas hangen. Inademend door neus, uitademend door mond geeft direct een sensatie in de keel. Prik de neus, dan duidt dat op een hoog alcoholpercentage (van 40 tot ruim 60%).

Whisky is geen wijn. Lucht naar binnen zuigen bij het proeven om de smaak te versterken kan door de heftige smaaksensatie direct leiden tot een verlamming van de smaakpapillen. Niet doen dus. Is het alcoholpercentage hoog of is de smaak te intens, kunnen enkele druppels water worden toegevoegd. Dat verandert de smaak maar ook de geur van een single malt whisky. Doe dat nooit bij een blend, een gemengde whisky van meerdere huizen, vaten en jaren, want de whisky smaakt dan waterig, waarschuwt whiskyexpert Kappen. Om alvast voor het proeven een leidraad te hebben, biedt www.thewhiskeytalker.nl een persoonlijk smaakprofiel. Uit een wegingslijst van elf herkenbare smaken rolt een lijst met whisky's die uw gewenste smaakpatroon hebben.

BRON: BLOOMBERG

Golven in vastgoed

Geld stroomt naar het punt waar het meest te verdienen is. Een tijdlang heeft vastgoed goed gescroord. Provisiegedreven bankiers en adviseurs zorgden samen met getreidebeleggers en vastgoedondernemers voor een vloedgolf van geld. Een 'wawe of money' dus. Die vloedgolf heeft uiteindelijk een verwoestend effect gehad. De markt is opgestuurd naar een absolute piek maar nu de golf is gegaan, blijkt de schade groot. Zwakke plekken zijn genadeloos blootgelegd. Geen beroepsgroep die eraan ontkomt. Make-

laars, ontwikkelaars en bouwers krimpen in. Gemeenten, die zwaar leunen op grondinkomsten, bezinnen zich op uit te voeren nieuwbouwprojecten. Beleggers komen in de problemen. Verscheidene fondsen hebben de handel in participaties uitgelegd en/of schorten betalingen op. Er dreigen faillissementen. Gelukkig bestaan uitzonderingen. Fondsen met een gezonde financieringsstructuur en een stabiele inkomstenstroom rapporteren nog steeds mooie cijfers. Kwaliteit betaalt zich uiteindelijk terug. Degelijkheid en kwaliteit vormen ook de basis waarmee de markt verder moet. Het gevaar is dat de huidige situatie tot overreacties leidt. Een voorbeeld van een dergelijk slecht initiatief is om iedereen zich verplicht te laten verzekeren tegen huizenprijzdalingen. Het gaat om het risico dat bij verkoop de hypotheek

theekverstrekkers zelf inschatten, nemen en terecht ook lopen. Wat mij betreft een dubbel perverse maatregel. Nou zijn er de laatste maanden veel meer tegenstrijdige besluiten genomen, maar ergens moet een grens worden getrokken. Het is interessant om te volgen hoe de vastgoedmarkt zich de komende maanden ontwikkelt. In elk geval zal duidelijker worden wat de prijsdaling is die beleggers gaan accepteren. Deze bedraagt naar verwachting tussen 15 en 20%. Voor beleggingen waarvan de looptijd afloopt is dat een belangrijk moment. Wordt er ondanks de lagere prijzen verkocht of wordt de looptijd verlengd? Van belang hierbij is wat de rente gaat doen. Die lijkt te zakken, wat de pijn van (her)financieren draaglijker maakt. De keuze is aan de aandeelhouders. Als het kan, lijkt even afwachten verstandig. Maar het is wel zaak om alert te blijven. Het verleden leert ons dat golven komen en gaan en niemand wil de volgende golf missen. **Matthieu Zuidema is hoofd research bij vastgoedadviseur Fakton.**



MATTHIEU ZUIDEMA

De Financiële Vraagbaak
door KAPE BREUKELAAR, Financieel Planner

Fortis Obam

Al jaren beleg ik in Fortis Obam, dat altijd een heel succesvol beleggingsfonds was. Dit jaar is de koers echter al met circa 60 procent gezakt. Nu snap ik dat de beurzen wereldwijd gedaald zijn, maar dit fonds is wel erg hard in koers achteruitgegaan. Wat is er aan de hand en moet ik dit fonds niet alsnog verkopen?



Het fonds Fortis Obam is inderdaad erg hard gedaald in de beursmalaise en de oorzaak zit in de beleggingskeuzes die de fondsmanagers gemaakt hebben. De hoge rendementen over 2007 kwamen vooral door de beleggingen in Zuidoost-Azië en bedrijven

die actief zijn in grondstoffen. De Aziatische beurzen hebben het in 2008 echter nog veel slechter gedaan dan de overige beurzen. Daarnaast zijn de prijzen van grondstoffen (olie, metalen en dergelijke) hard gedaald waardoor de beurskoersen van bedrijven die hierin actief zijn ook hard gedaald zijn. Als ik de grafiek over een periode van vijf jaar bekeek, dan deed Fortis Obam het tot oktober 2007 veel beter dan de wereldaandelenindex met ruim 60% meer rendement. vervolgens is die hele voorsprong weer verspeeld in een jaar tijd. De fondsmanagers houden overigens vast aan hun visie dat de opkomende economieën en grondstoffen het op de lange termijn beter zullen doen dan het marktgemiddelde. Dat eigenzinnige beleid zorgde in het verleden voor veel extra rendement, maar nu dus voor een extra koersdaling. Risico en rendement gaan dus ook hier weer hand in hand. Ik denk dat zo'n eigenwijs beleggingsfonds wel prima kan passen in een goed gespreide portefeuille, maar dan wel naast andere beleggingsfondsen.

Partrust

Als belegger in een obligatie van Partrust heb ik enkele jaren een mooie rente ontvangen over mijn inleg van € 50.000. Nu kreeg ik echter het bericht dat ze in de problemen zitten en ze stellen nu voor om de looptijd van mijn obligaties te verlengen tegen een veel lagere rente. Wat kan ik doen?

Drie jaar geleden schreef ik in deze rubriek al over mijn grote twijfels over deze aanbieder. Ze hadden toen al veel schulden en hoge renteverplichtingen. Tot mijn verbazing heeft het nog drie jaar geduurd tot de problemen echt naar boven kwamen. Hoewel het waarschijnlijk al te laat is, biedt Partrust nog wel een oplossing. Mijn inschatting is dat daarmee de problemen niet opgelost worden. Mijn advies is dan ook om uw belangen te laten behartigen door een advocaat. Inmiddels treedt Bartels Advocaten op namens een grote groep beleggers en u kunt zich daarbij aansluiten.

Reacties? Schrijf naar: **kapebreukelaar@overgeld.nl** of Pagina Over Geld, Postbus 376, 1000 EB Amsterdam
Formuleer kort en bondig.
De redactie maakt een selectie, schrijvers blijven anoniem, stukken worden niet geretourneerd. Een individuele reactie is helaas niet altijd mogelijk. Meer vragen en antwoorden vindt u op OverGeld.nl

Robeco Cash Plus Medium
Naast minder goede en ronduit slechte financiële producten, komen er ook goede op de markt. Elke maand kiest OverGeld.nl er een uit op onder meer risico, rendement en vernieuwing. In november ging de eer naar Robeco Cash Plus Medium.

Beleggen is een lastig vak, dat heeft de kredietcrisis de beleggers weer eens fiftjies onder de neus gewreven. Velen hebben hun geld op een spaarrekening of een deposito bij een bank gestald. Robeco komt met een beleggingsproduct met een looptijd van één jaar. Voor een beleggingsproduct is dat zeer kort en qua looptijd vergelijkbaar met een deposito. Als u minimaal € 4000 voor één jaar vastzet bij de Rabobank ontvangt u 5% rente. Bij dit beleggingsproduct levert u echter deze rente in en daarvoor krijgt u uitzicht op een hoger rendement. Na één jaar krijgt u de inleg terug. Die zekerheid wordt u indirect geboden door de Rabo. Het deel van de inleg dat moet zorgen voor de terugbetaling, wordt op een ten gunste van de beleggers verpand deposito bij de Rabo gezet. Met een klein deel van het vermogen wordt belegd in een beleggingsprogramma van een dochterbedrijf van Robeco: Transtrend. Deze vermogensbeheerder heeft een beleggingsstrategie ontwikkeld die gebaseerd is op trends. Is er een trend gesignaleerd, stijgend of dalend, dan wordt daarin belegd. Dit kunnen niet alleen aandelen-

indices zijn, maar ook rente-instrumenten, grondstoffen en valuta's. Dit deel van het beleggingsproduct zou moeten zorgen voor extra rendement. Dat werkt als volgt. Uitgangspunt is een rentevergoeding van 5,8% per jaar die kan wijzigen op basis van de prestaties van de beleggingen. Voor elk procent rendement dat Transtrend maakt, ontvangt u 0,075% plus 5,8%. Stel dat het beleggingsrendement 1% is geweest dan ontvangt u dus 5,875% rendement boven op uw inleg retour. Daalt echter de waarde van de beleggingen dan wordt 0,45% van de rente van 5,8% afgetrokken. Bij een daling van 1% bedraagt het rendement op de belegging 5,35%. Hoeveel de beleggingen ook dalen, u krijgt aan het

ende van de looptijd uw inleg weer retour. Om op meer dan 5% uit te komen mag het beleggingsrendement niet lager zijn dan 1,8% negatief. De beleggingen hoeven geen hoog rendement te halen om het product voor u interessant te laten zijn. Daar komt bij dat de beleggingsstrategie zowel in stijgende als dalende markten rendement weet te maken, zolang er maar trends zijn die signaleerd worden. Het gemiddelde rendement over de afgelopen krap vijf jaar zou zijn uitgekomen op 6,7% per jaar, maar daar mag u zich niet op blindstaren. De brochure is kort en bondig, maar geeft helaas wel voldoende inzicht in het product. **Herman Bouter**

PRODUCT VAN DE MAAND

- +Kans op een hoger rendement dan een spaarrekening
- +Korte looptijd
- +Product speelt in op behoefte van beleggers
- +Hoofdsomgarantie
- Risico van een lager rendement dan op spaarrekening
- Inleg valt niet onder depositogarantiestelsel (spaarrekening wel)
- Pittige kostenstructuur
- Brochure geeft onvoldoende informatie over wat u van het product mag verwachten

Kredietbeoordelaars eindelijk strenger

door EDWIN VAN DER SCHOOT

AMSTERDAM - Voor beleggers die niet meer weten of ze nog wel op beoordelingen van financiële producten en instellingen kunnen vertrouwen, is er goed nieuws. Bedrijven moeten aan steeds meer voorwaarden voldoen om een goede kredietrating te krijgen. Dat constateren verschillende risicoanalisten, onder wie Carl Messemackers van Risk Consultant Protiviti.

Niet langer moeten alleen de reputatie en de boekhouding van een bedrijf moeten in orde zijn, de kredietbeoordelaars van financiële instellingen vragen steeds vaker om een complete risicoanalyse en stellen hoge eisen aan het interne risicomanagement van een bedrijf voordat zij een kredietrating afgeven. De constatering is opmerkelijk, omdat kredietbeoordelaars het vertrouwen van beleggers recentelijk op grote schaal geschaad hebben met veel te positieve rapportcijfers voor wankele instellingen als het IJlandse Lands-



• Kredietbeoordelaars gaan vaker en eerder de rode kaart trekken. FOTO: HANS VAN TILBURG

banki en financiële producten van zakenbank Lehman Brothers. Zo is De Nederlandsche Bank (DNB) van mening dat ratingbureaus hier mee een 'prominente rol' gespeeld hebben bij het ontstaan van de onrust op de financiële markten. Standard & Poor's kondigde onlangs als eerste van de drie bekende kredietbeoordelaars aan meer voorwaarden mee te nemen in een beoordeling. Messemackers: „Men wil weten hoe een onderneming om-

drijf of financieel instrument van een bedrijf. Met deze ratings wordt aangegeven hoe groot de kans is dat financiële verplichtingen niet kunnen worden nagekomen. De beoordeling wordt weergegeven in een aantal symbolen, zo is AAA, Triple A, de rating voor de allerhoogste kredietwaardering, D voor de laagste. Punt van kritiek is de traagheid waarmee kredietbeoordelaars hun ratings aanpassen. Ook wordt wel eens getwijfeld aan hun objectiviteit, omdat ze betaald worden door de bedrijven die ze beoordelen. Messemackers vreest dat aan die traagheid in het huidige tijdperk van globalisering, waarin je al snel achter de feiten aan loopt, weinig te doen is, maarervaart het als positief dat de teugels verder strakker aangehaald worden. Wel moeten de ratingagencies meer duidelijkheid gaan geven hoe ze hun onafhankelijkheid waarborgen. Tevens roept hij hen op om duidelijker te maken wat de beperkingen van een rating zijn.