

CAPITAL**GUARDS**[®]

Een 'Blue Ocean' in vermogensbeheer

Jeroen Vetter

mede-oprichter & managing partner



CAPITAL**GUARDS**

Oprichters CapitalGuards hebben een revolutie in beleggingsfondsenmarkt ontketent



September 2001
Revolutie!

De Nederlandse markt staat aan de vooravond van een ware revolutie!

“Tot op heden beheersen de Nederlandse grootbanken de markt voor beleggingsfondsen, met Fundcoach willen we dit voorgoed veranderen.”

September 2007
‘Beste beleggingsfondsenaanbieder’



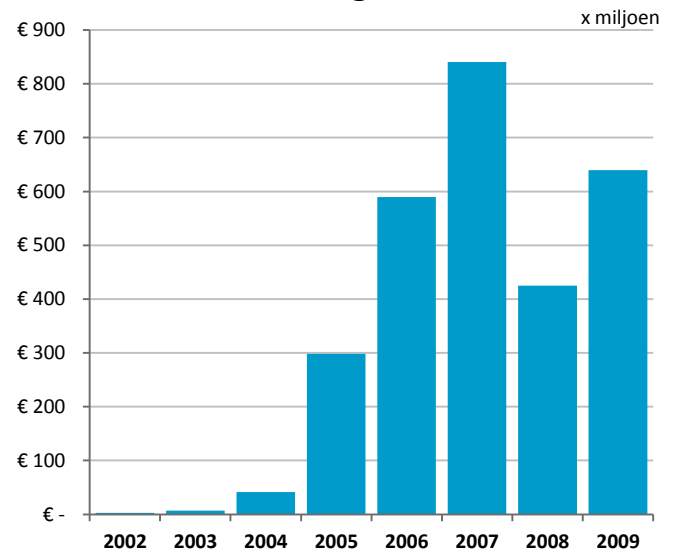
Gouden Stier

Feiten

- Oprichting Fundcoach (2002) overname door SNS Bank (SNS Fundcoach).
- SNS Fundcoach groeide o.l.v. Jeroen Vetter en Jan Welkzijn uit tot het belangrijkste distributie platform voor buitenlandse beleggingsfondsen in Nederland (bron: Millward Brown).
- Ontdekkers van topfondsen van o.a. East Capital, SKAGEN en Carmignac.
- SNS Fundcoach schafte in 2007 als eerste aanbieder de transactiekosten voor ruim 300 beleggingsfondsen af.
- Fusie SNS Fundcoach met SNS Bank en adaptie open-architecture in 2010.



Groei vermogen SNS Fundcoach





CAPITALGUARDS®

Aanleiding CapitalGuards



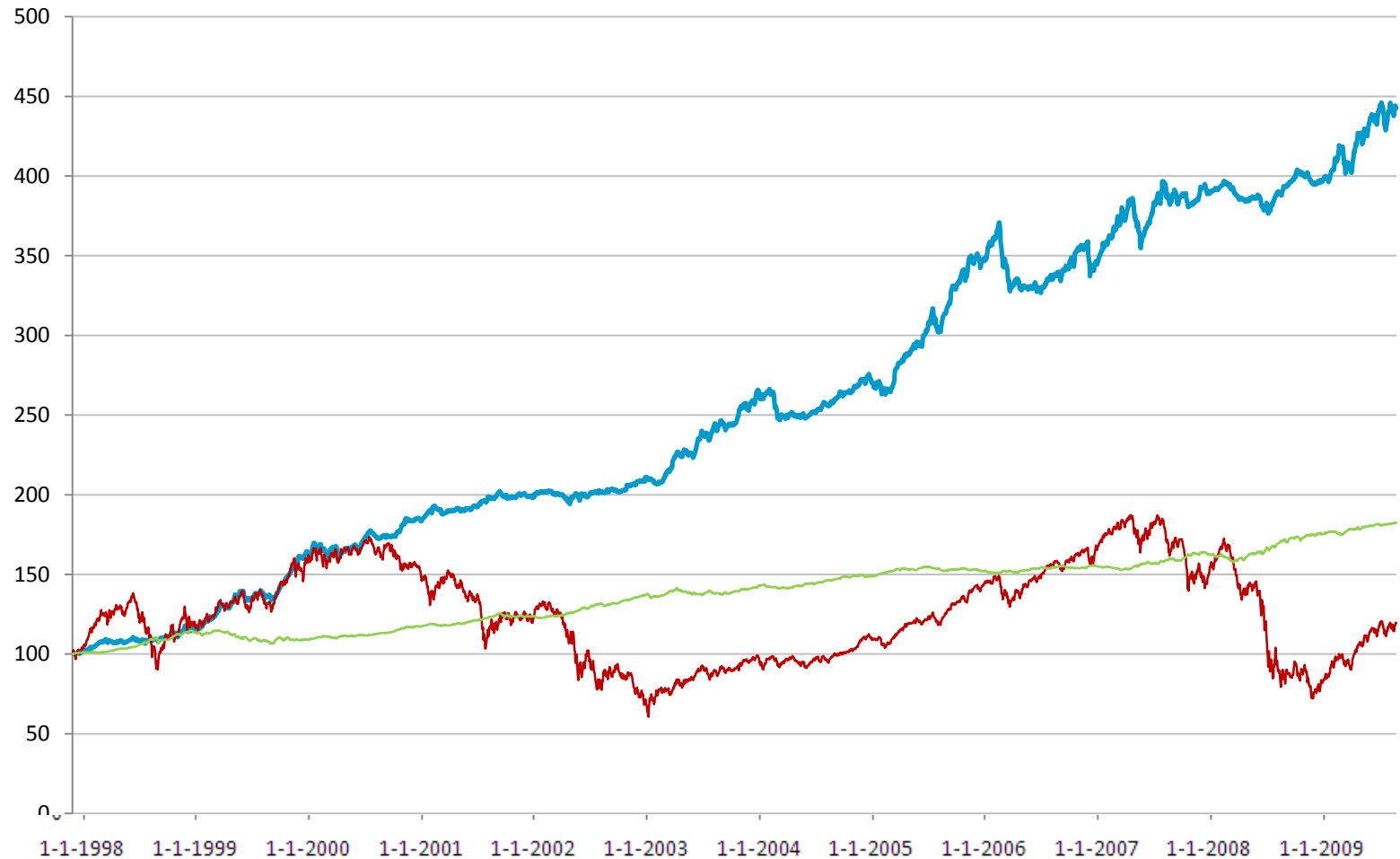
Onderzoek onder niet klanten en zoeken naar overeenkomsten

- Persoonlijke ervaringen van relaties uit onze directe omgeving en top-klanten van SNS Fundcoach.
- Onderzoek onder:
 - ‘non customers’
 - ‘refusing customers’
 - ‘unexplored customers’



CAPITALGUARDS®

Mensen willen helemaal niet beleggen, ze willen dat hun vermogen meer waard wordt.



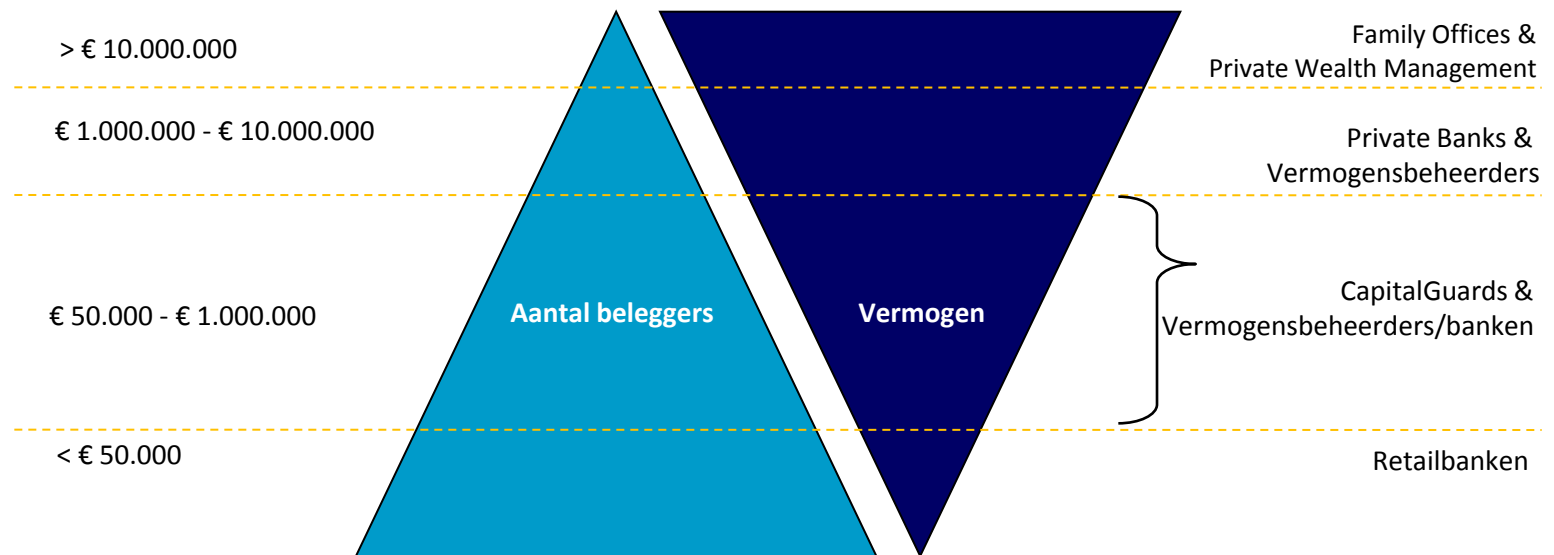
Focus op 'niet-klanten' en 'overeenkomsten'

Kernwoorden:

- Oplossing
- Zekerheid en vertrouwen
- Eenvoud
- Groei en bescherming
- Kwaliteit

Marktsegmentatie

Globale marktverdeling vermogen versus aantal beleggers



- De markt van beleggers met méér dan € 1 miljoen is verdeeld tussen private banks en vermogensbeheerders. Het segment > € 10 miljoen is voornamelijk het speelveld van multi-family offices en private wealth management afdelingen van banken.
- Het middensegment (€ 50k – € 1.000k) is een doelgroep waar grootbanken steeds minder grip op hebben. Dit is het segment waar CapitalGuards zich hoofdzakelijk op richt. Relevante omvang 287.500 huishoudens x gem. € 275.00 = ruim € 79 mrd.
- De grote massa is het speelterrein van de grootbanken.

Concurrentie

Concurrentie

- De 'grootste' concurrenten zijn de grootbanken. Zij hebben ruim 90% van de markt in handen:



Rabobank

- Rabobank (private banking vanaf € 80.000)



- ABN Amro (preferred banking vanaf € 50k en private banking vanaf € 1.000.000)



- ING (personal banking vanaf € 75.000 en private banking vanaf € 500.000)
- Kleinere private banks zoals Van Lanschot en Insinger de Beaufort etc. Het aanbod van deze private banks is vrijwel volledig uitwisselbaar. De kleinere private banks en zelfstandige vermogensbeheerders hebben gezamenlijk 15% van de markt in handen.

Markt vermogensbeheer

- De voor CapitalGuards relevante markt voor vermogensbeheer in Nederland bedraagt ong. € 80 miljard*.



**Grootbanken
(incl. private bank)
€ 72 miljard**



**Kleinere private banks &
zelfstandige
vermogensbeheerders
€ 8 miljard**

* Bronnen: o.a. DNB, CBS, Optimix. Omvang is excl. verenigingen, stichtingen en institutioneelvermogensbeheer. Omvang berekend op basis van aannames. Relevante doelgroep bedraagt circa 287.500 huishoudens met een vrij te beleggen vermogen van € 275.000.



CapitalGuards Portfolios

‘It’s great to be unique, but it’s better to be united.’

COFRA Group

De doorbreken van industriestructuren

Eliminate	Breed productaanbod	=> 2 oplossingen
Schrappen	Stukje van puzzel	=> complete plaatje
Reduce	Statusgevoel private banking/vermogensbeheer	=> Dezelfde portefeuille(s)
Afzwakken	maatwerk	voor elke klant o.b.v. overeenkomstige doelen
	Fysiek toegankelijk, persoonlijk advies	=> 100% internet/mail/tel.
Raise	Retourprovisies voor klant	=> Vergoedingen t.g.v. klant
Versterken	Volledige transparantie	=> Deelnemers zien 'alles'
Create	Deelnemerschap ('community')	=> Je doet 'mee'
Creeëren	Gelijke belangen	=> Onze beloning parallel aan belangen deelnemers

Behoeften van de doelgroep

Onderzoeken

- '72% van de beleggers wil consistente rendementen en heeft bescherming van vermogen als voornaamste doel.' *Create Research*
- '69% van alle beleggers heeft 'algemene reserve' als voornaamste beleggingsdoelstelling.' *SNS Fundcoach Beleggersonderzoek 2008*
- 'Ruim 70% van de beleggende huishoudens in Nederland heeft 'financiële planning voor de toekomst' als belangrijkste motivatie.' *The Retail Investor, Millward Brown*
- Klanten hebben behoefte aan een voorspelbaar risico en vermogenswensen in de toekomst. Kenmerken zijn risicomanagement en de voorspelbaarheid van resultaten. *Conclusie onderzoeken: PWC, KPMG en Deloitte*
- 'De omvang van het vermogen is niet de bepalende factor voor de clientbehoefte van vermogende particulieren . "Beschermen van vermogen" is de meest voorkomende. *Ronald Berger Strategy Consultants*

De doorbreken van industriestructuren

Vermogende particulieren herkennen zich niet in 'beleggingsprofielen' met mooie termen als:

- Offensief, neutraal, defensief
- Paars, groen, geel
- Dynamisch, ambitieus, nerveus

'Hokjes-cultuur'

Komt voort uit de toegenomen wet en regelgeving. Ze schuiven verantwoordelijkheid af richting de klant. D.m.v. ingewikkelde vragenlijsten moet klant 'kiezen' voor een profiel.

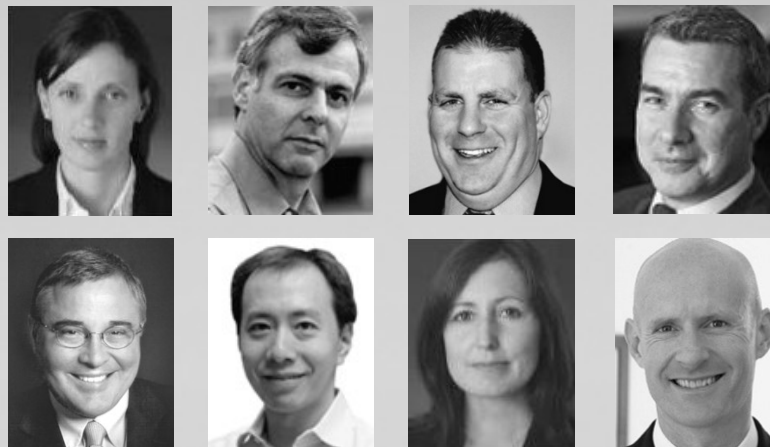
Vermogensbehoud



Vermogensgroei



Wij selecteren wereldwijd de meest geschikte beheerders



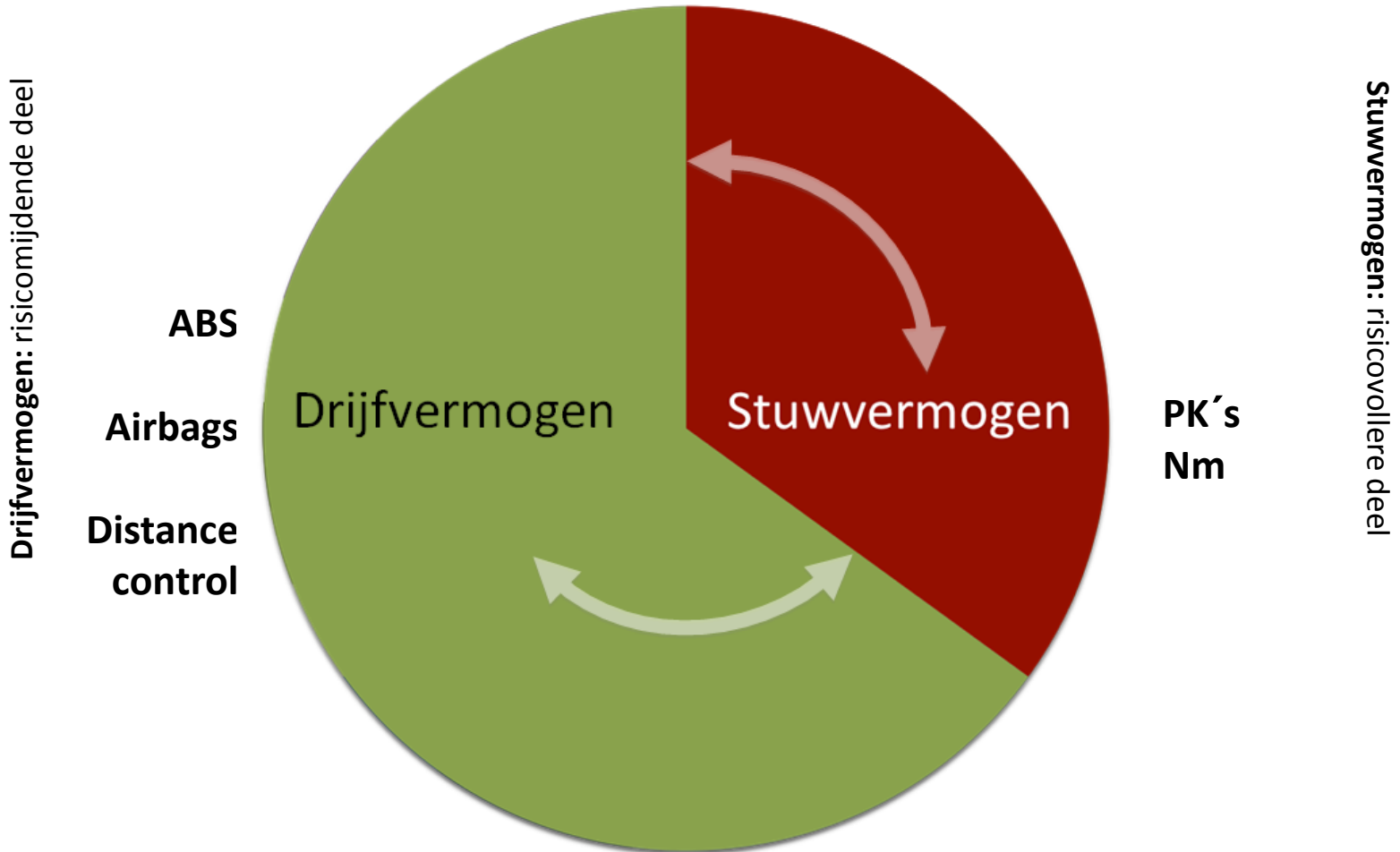
Goed beleggen is vakmanschap en vakmensen zijn schaars.

Wij selecteren uitsluitend de meest geschikte beheerders ter wereld.



CAPITALGUARDS

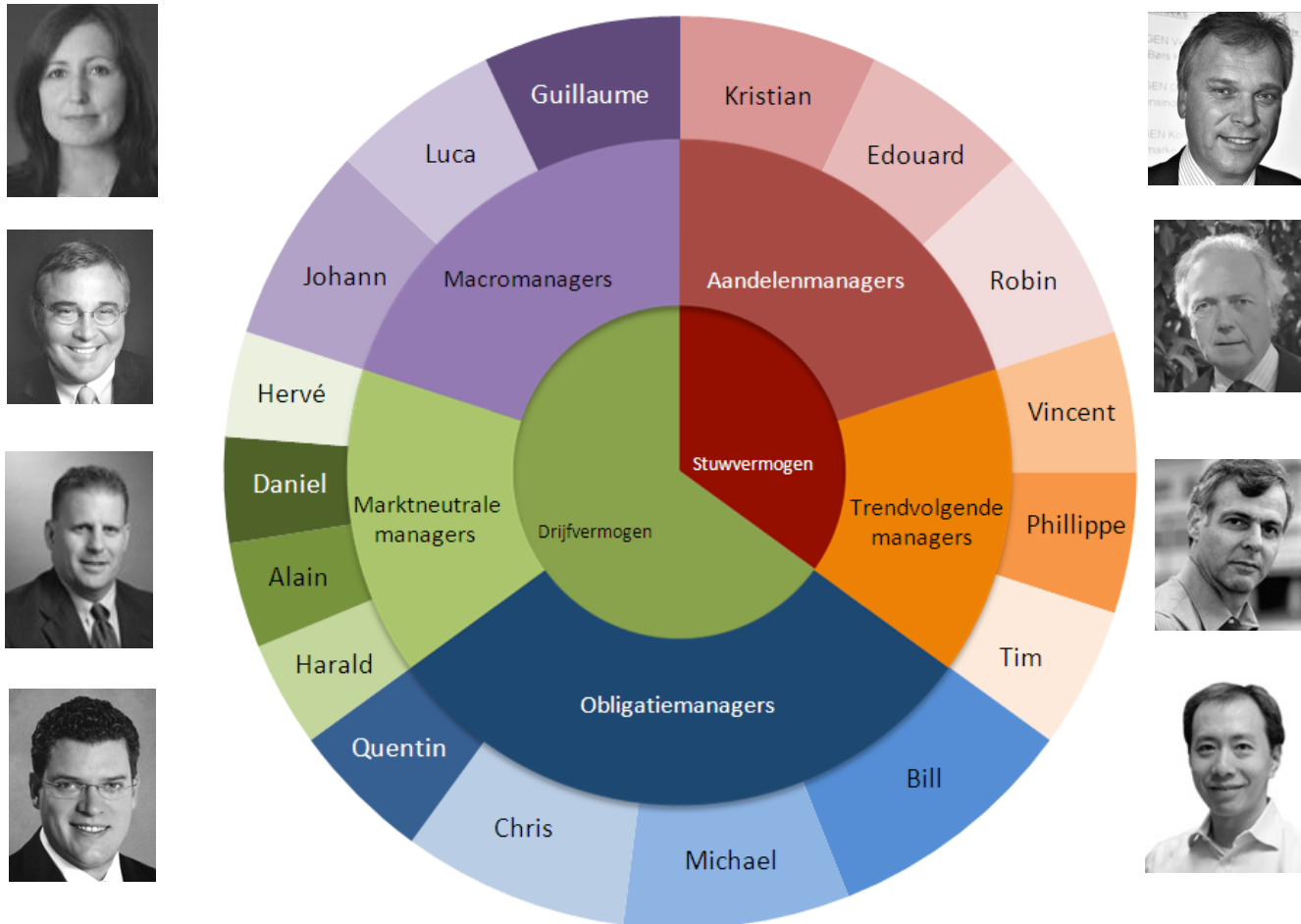
Het stuwvermogen en drijfvermogen = elimineren van vakjargon





CAPITALGUARDS

Spreiding over de meest geschikte vermogensbeheerders

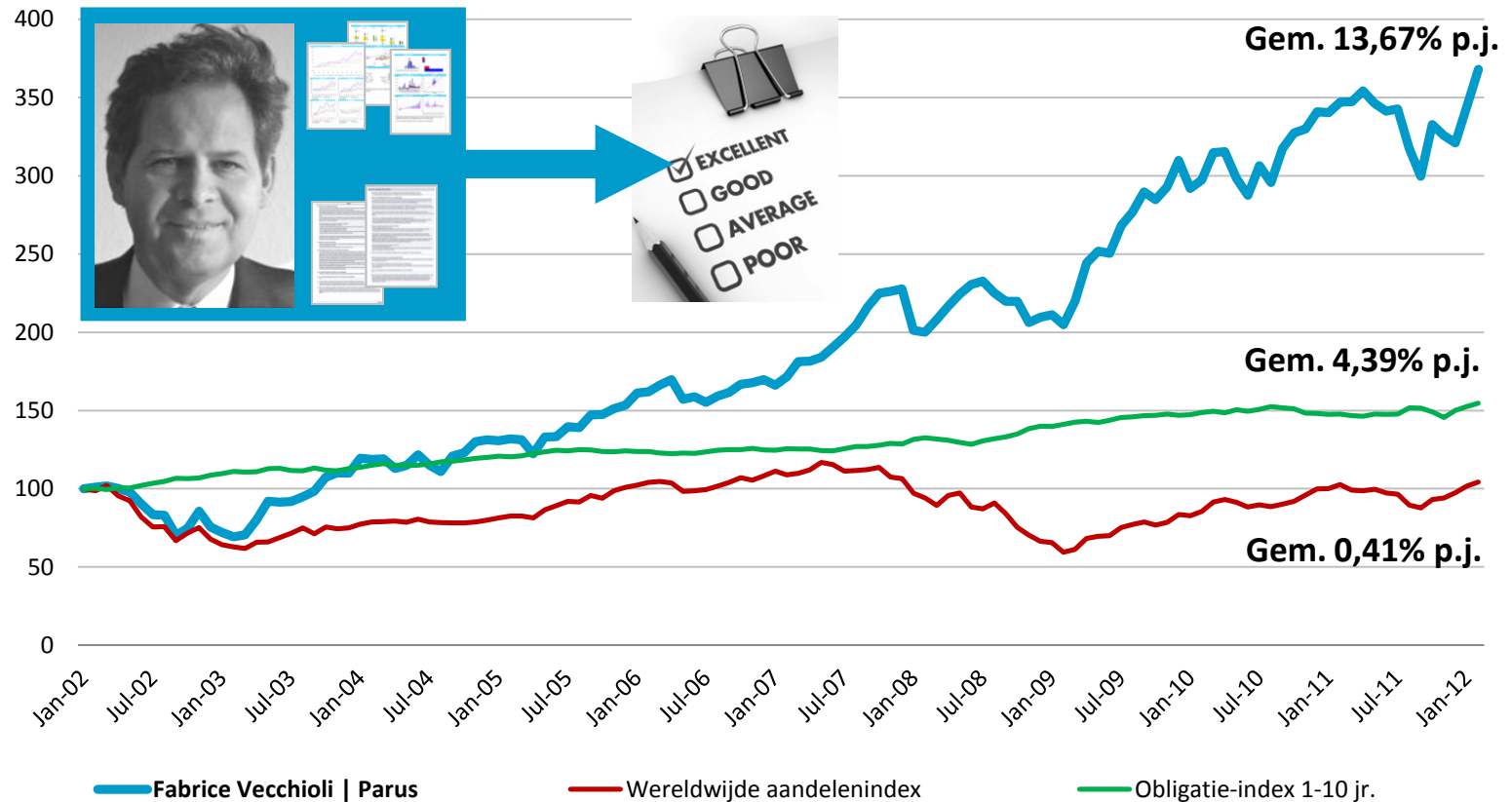




CAPITALGUARDS

Een voorbeeld

Fabrice Vecchioli | Parus Finance | Belegd vermogen € 100 milj. waarvan € 50 milj. familievermogen

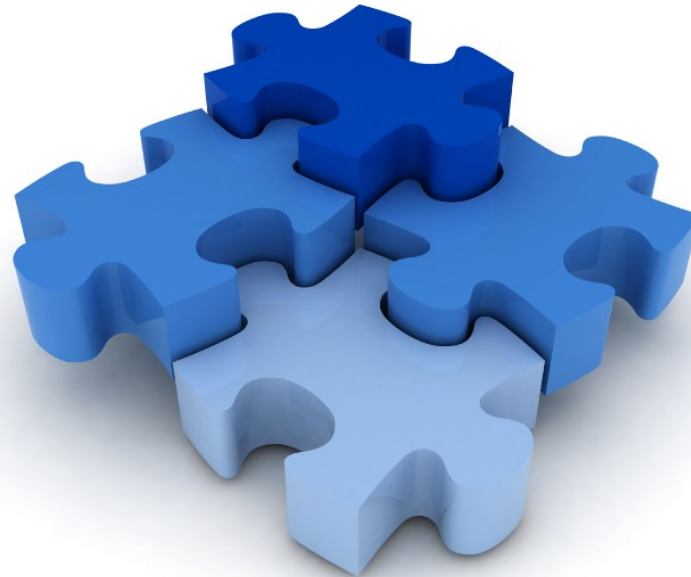


Periode: 31-1-2002 t/m 29-2-2012. Aandelenindex: MSCI World in euro. Obligatie-index: JPMorgan Global Bond Index 1-10 yr. EUR



CAPITALGUARDS®

Simplicity





CAPITALGUARDS

Overzicht van aanbod

Overzicht van aanbod

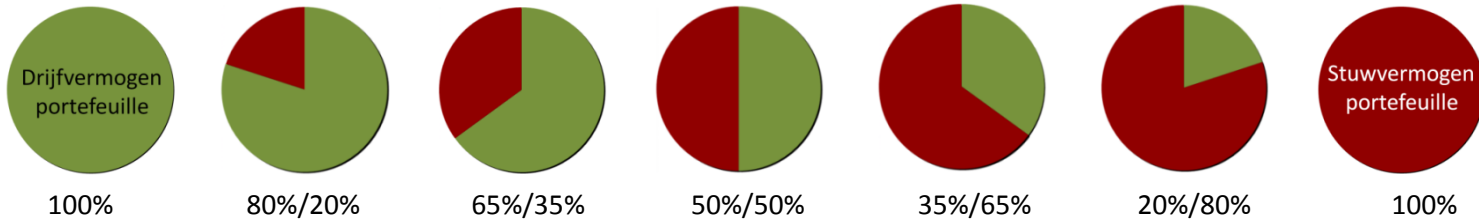
1. Klant besteedt keuze volledig uit aan CapitalGuards:

Allocatie afhankelijk van de marktomstandigheden



2. Klant bepaalt zelf de verdeling:

Op basis van eigen inzicht en persoonlijke voorkeur.

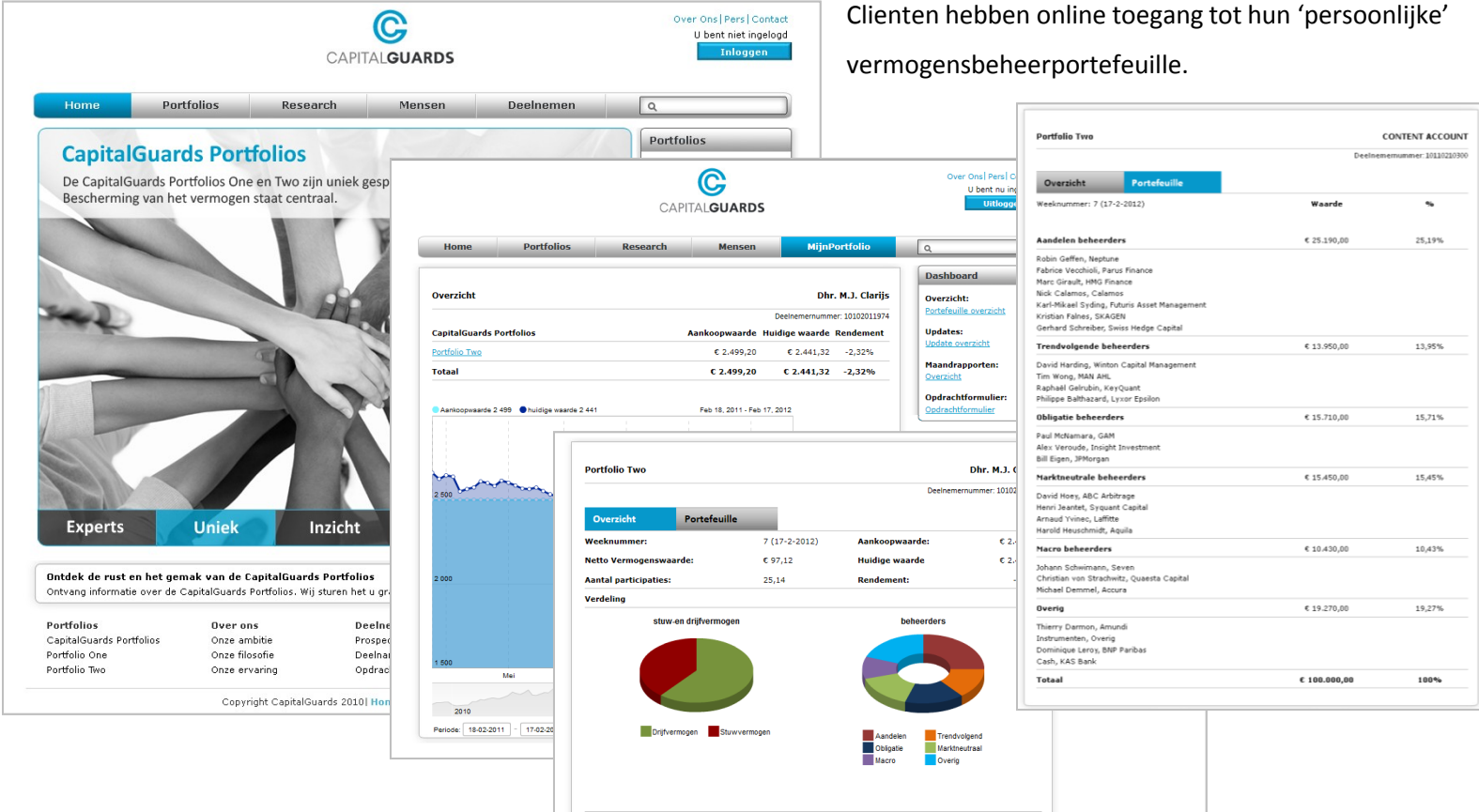


Volledig inzicht in uw vermogensgroei



Online inzicht in de 'persoonlijke' portefeuille

Clients hebben online toegang tot hun 'persoonlijke' vermogensbeheerportefeuille.



CapitalGuards Portfolios
De CapitalGuards Portfolios One en Two zijn uniek gesp...
Bescherming van het vermogen staat centraal.

Overzicht Dhr. M.J. Clarijs
Deelnemersnummer: 10102011974

CapitalGuards Portfolios	Aankoopwaarde	Huidige waarde	Rendement
Portfolio Two	€ 2.499,20	€ 2.441,32	-2,32%
Totaal	€ 2.499,20	€ 2.441,32	-2,32%

Portfolio Two Dhr. M.J. Clarijs
Deelnemersnummer: 10102011974

Overzicht	Portefeuille
Weeknummer: 7 (17-2-2012)	Aankoopwaarde: € 2.499,20
Netto Vermogenswaarde: € 97,12	Huidige waarde: € 2.441,32
Aantal participaties: 25,14	Rendement: -2,32%

Verdeling

stuw- en drijvermogen

beheerders

Beheerder	Waarde	%
Aandelen beheerders	€ 25.190,00	25,19%
Robin Geffen, Neptune Fabrice Vecchioli, Parus Finance Marc Girault, HMG Finance Nick Calamos, Calamos Karl-Mikael Sydmg, Futuris Asset Management Kriszian Fabes, S&P&G Gerhard Schreiber, Swiss Hedge Capital		
Trendvolgende beheerders	€ 13.950,00	13,95%
David Harding, Winton Capital Management Tim Wong, MAN AHL Raphaël Gelrubin, KeyQuant Philippe Balthazard, Lyxor Epsilon		
Obligatie beheerders	€ 15.710,00	15,71%
Paul McKernan, GAM Alex Veroude, Insight Investment Bill Eigen, JPMorgan		
Marktneutrale beheerders	€ 15.450,00	15,45%
David Hoer, ABC Arbitrage Henri Jeanet, Syquant Capital Arnaud Yvinec, Laffite Harold Heuschmidt, Aquila		
Macro beheerders	€ 10.430,00	10,43%
Johann Schweimann, Seven Christian van Strachwitz, Quaesta Capital Michael Gemmel, Accura		
Overig	€ 19.270,00	19,27%
Thierry Damon, Amundi Instrumenten, Overig Dominique Leros, BNP Paribas Cash, K&S Bank		
Totaal	€ 100.000,00	100%

Online communicatie met een persoonlijke karakter



Maandelijks een video update met een persoonlijke toelichting over de resultaten

Over Ons | Pers | Contact
U bent nu ingelogd
Uitloggen

Home Portfolios Research Mensen MijnPortfolio Admin

Maandrapporten CapitalGuards Portfolios

Maandrapport Januari 2012 Portfolio One
Rendement januari: 0,33%
Sinds 1-1-2012: 0,33%
Sinds start*: -1,06%
Volatilitet*: 3,8%
[Maandrapport januari 2012 Portfolio One](#)

Maandrapport Januari 2012 Portfolio Two
Rendement januari: 0,72%
Sinds 1-1-2012: 0,72%
Sinds start*: -3,42%
Volatilitet*: 5,7%
[Maandrapport januari 2012 Portfolio Two](#)

Halfjaarsverslag
[Halfjaarsverslag CapitalGuards Portfolios 2011](#)

Historie maandrapporten
december 2011
[Maandrapport december 2011 Portfolio One](#)
[Maandrapport december 2011 Portfolio Two](#)
november 2011
[Maandrapport november 2011 Portfolio One](#)
[Maandrapport november 2011 Portfolio Two](#)
oktober 2011
[Maandrapport oktober 2011 Portfolio One](#)
[Maandrapport oktober 2011 Portfolio Two](#)

Dashboard
Overzicht: [Portefeuille overzicht](#)
Updates: [Update overzicht](#)
Maandrapporten: [Overzicht](#)
Opdrachtformulier: [Opdrachtformulier](#)

Maandrapport Portfolio Two januari 2012
Rendement: 0,72%
Sinds start: -3,42%
Volatilitet: 5,7%

Samenvatting
De rendementen van de portefeuilles zijn in januari 2012 positief geweest. Dit is vooral te danken aan de stijging van de aandelenportefeuille. De obligatieportefeuille heeft een negatief rendement geboekt.

Portefeuille	Winst	Verlies	Winst %	Verlies %
Aandelen	1,2%	0,1%	92%	8%
Obligaties	0,1%	0,3%	25%	75%
Recht	0,4%	0,0%	100%	0%

Portefeuille overzicht

Maandrapporten: [Overzicht](#)

Opdrachtformulier: [Opdrachtformulier](#)

Een uitvoerig maandrapport

Maandrapport januari 2012

Samenvatting
De rendementen van de portefeuilles zijn in januari 2012 positief geweest. Dit is vooral te danken aan de stijging van de aandelenportefeuille. De obligatieportefeuille heeft een negatief rendement geboekt.

Portefeuille overzicht

Maandrapporten: [Overzicht](#)

Opdrachtformulier: [Opdrachtformulier](#)



CAPITALGUARDS®

CapitalGuards in de media

QUOTE

teint Paul van Riesen
beikt Joris den Blaauwen

Een architect is
verliefd op zijn
werk en dankt
veelmaals aan
zijn collega's
beleggers. Dit is
van Riesen
p.10

Voorzichtige gok
CapitalGuards mag uw kapitaalje graag bewaken.



"ONZE KLANTEN ZEGGEN: 'ZODRA JULLIE DUUR GAAN DOEN, BEN IK WEG'"

De mannen van CapitalGuards mikken niet op maximaal rendement, maar op zekerheid. "Het is niet moeilijk om de AEX te verslaan: kwestie van risico's nemen. Dan loop je wel de kans dat een slecht jaar de rendementen van de jaren ervoor verpulvert. Wij menen dat beleggers valkuilen moeten vermijden en ook in slechte jaren goed moeten profiteren. Dan ben je overall het beste uit. Gelukkig zijn risico's goed te voorspellen en dat stellen onze klanten op prijs. Veel van hen hebben de afgelopen jaren zo gruwelijk veel verloren, dat het hun eerste zorg is om het geld dat ze nog hebben te behouden." Vandaar dat cliënten slechts de keuze hebben uit twee voorzichtige strategieën: de eerste is gericht op het behoud van het vermogen, de tweede jaart iets meer risico aan een iets hoger rendement. "Dat blijkt voldoende maatwerk te zijn, zeker omdat het zogenaamde maatwerk van andere vermogensbeheerders dat helemaal niet is. Ik ken twee broers die los van elkaar dezelfde portefeuille geadviseerd kregen door hun bank. Het enige maatwerk zal 'n in de tarieven, want die ene broer betaalde meer kosten dan die andere."

Om de risico's zo laag mogelijk te houden, baseert CapitalGuards zijn investeringsbeslissingen op het advies van een team of twintig specialisten, die zorgvuldig door de markt zijn gegaand. "We gaan altijd langzaam, iemand kan wel vertellen hoe zijn risk-managementsysteem in elkaar steekt, maar liever zie ik hoe het werkt. Het komt vaak genoeg voor dat mensen het niet eens oegstert krijgen. Weet je meteen dat het een marketingtaal is. Het is heel simpel om zaken mooier voor te stellen dan ze zijn. Ook dat is een risico dat we graag vermijden." Al met al durft Vetter die stelling wel aan: "wie geld is veiliger bij mij dan bij uw bank."

JEROEN VETTER (41)
is medeoprichter CapitalGuards studie Hies (meer algemeen) werkt vijf tot zes uur per week maar ontbijt wel elke ochtend met zijn gezin deives Underpromise and overdeliver

43 miljoen euro in portefeuille hebben. Eind dit jaar moet dat honderd miljoen zijn. Maar ook dan blijft persoonlijk contact met de klant voorstaan, verzekert Vetter. "We weten dat veel mensen het verschrikkelijk vinden als ze om het half jaar een andere contactpersoon krijgen. Een van mijn klanten zei ook dat hij het vreselijk vond om bij de bank zaken te moeten doen met iemand die zelf niet weet hoe het is om veel geld te hebben." Vetter weet dat wel. Samen met Welzijn verkocht hij fondensupermarkt Fundcoach in 2004 aan SNS, maar die oopbrengst was niet duidelijk dat ze de rest van hun leven achterover konden leunen. Het was genoeg om significante bedragen aan CapitalGuards toe te vertrouwen en te weinig om grote risico's te lopen. Prima zo, want dat sluit precies aan bij de doelstelling van het bedrijf.

Lekker he, die koffie? We schenken Rustcappone, net als toprestaurants als De Librije. Het is meteen de enige luxe die we ons permitteren. Ik smeer straks pinda's op mijn boterham en eet die op in de werkkamer die ik met mijn vier collega's deel. We zitten bewust niet in een duur pand en anders dan andere vermogensbeheerders nemen we klanten niet mee naar de Tefal. Gaan ze maar met vrienden heen. Natuurlijk, er zijn mensen die het prettig vinden dat hun private bankier ze daarvoor althoudt, maar die hebben niet door dat ze zelf de rekening betalen. Onze klanten wel, dus zeggen zij: "Zodra jullie duur gaan doen, ben ik weg."

De no-nonsense mentaliteit van Jeroen Vetter en zijn compagnon aan wie zij heeft erfte geleid dat ze zeven maanden na de oprichting van CapitalGuards al

De Pers.nl

"Na alle grote verhalen over het aanvallen van de Nederlandse grootbanken, zijn er eindelijk weer ondernemers die het echt doen."

citywire

Jeroen Vetter's distinctive baritone has become a voice for change in the Dutch funds business. Now the Fundcoach founder is set to start a revolution in private banking services

De Telegraaf

Het nieuwe bedrijf, bestaande uit bijna het voltallige management van Fundcoach, richt zich uitsluitend op vermogende beleggers. Zij krijgen de keus uit twee portefeuilles.

rt(z)

Dat zij de beste beheerders wereldwijd kunnen vinden, hebben zij eerder bewezen in hun tijd bij SNS Fundcoach



CAPITAL**GUARDS**