

Fund Seminar.



Meld u aan voor
Fund Seminar
op do. 24 september!

24 september 2026



Bent u digital-ready of digital-behind?

Jos Versteeg

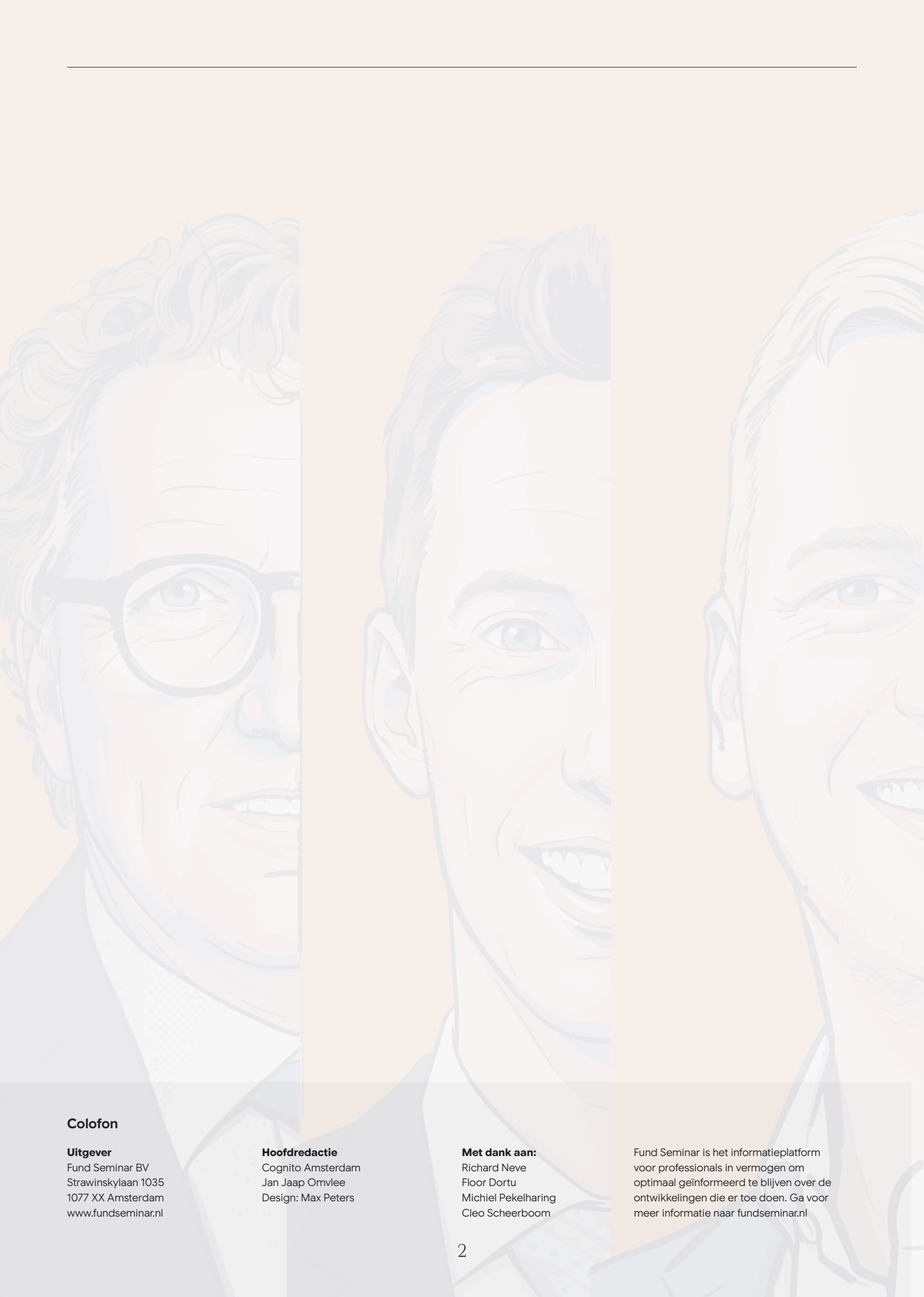


Jorn Veeneman

J.P.Morgan
ASSET MANAGEMENT

Justin Blekemolen





Colofon

Uitgever

Fund Seminar BV
Strawinskylaan 1035
1077 XX Amsterdam
www.fundseminar.nl

Hoofdredactie

Cognito Amsterdam
Jan Jaap Omvlee
Design: Max Peters

Met dank aan:

Richard Neve
Floor Dortu
Michiel Pekelharing
Cleo Scheerboom

Fund Seminar is het informatieplatform voor professionals in vermogen om optimaal geïnformeerd te blijven over de ontwikkelingen die er toe doen. Ga voor meer informatie naar fundseminar.nl

Bent u digital-ready of digital-behind?

Onze sector verandert niet meer geleidelijk, maar in stroomversnelling. Digitaal gemak en permanente online beschikbaarheid zijn allang geen onderscheidend vermogen meer, maar het minimum. AI en technologische innovatie herschrijven nu al de manier waarop wij samenwerken, communiceren en vermogen beheren – en die verandering zal de komende jaren alleen maar versnellen.

Vermogensbeheerders die digitalisering niet als bijzaak maar als kern van hun propositie beschouwen, zijn de beheerders die relevant blijven. Cliënten veranderen in hoog tempo en verwachten naadloos, professioneel advies gecombineerd met een betrouwbaar rendement – via elk kanaal dat zij zelf kiezen. Dat vermogen om te schakelen, is de nieuwe maatstaf.

Dit vraagt om investeringen in nieuwe technologie, ook wanneer de resultaten van vandaag er goed uitzien dankzij gunstige beurskoersen. Wie technologie en innovatie omarmt, sluit aan bij de verwachtingen van een jonge generatie vermogenden, die niet alleen rendement wil, maar evenzeer transparantie, snelheid en duurzaamheid eist. In een omgeving die voortdurend verandert, blijft die combinatie de sleutel tot succes.

Fund Seminar biedt hiervoor, zoals ieder jaar, een uniek kennis- en ontmoetingsplatform; dit keer op een nieuwe, uitstekend bereikbare locatie: Amsterdam WTC op de Zuidas.

Op donderdag 24 september komen zelfstandige vermogensbeheerders, vermogensplanners, financieel planners, family offices, private banks en adviseurs daar samen.

Met workshops, presentaties, Fund Forum en het jaarlijkse Economenpanel is deze zeventiende editie van Fund Seminar hét moment om inspiratie op te doen, kennis te delen en nieuwe samenwerkingen aan te gaan.

Wij nodigen u van harte uit om samen met collega's, partners en concurrenten de uitdagingen van vandaag én morgen te verkennen, want alleen gezamenlijk zetten wij de veranderingen van deze tijd om in kansen voor de toekomst.

Welkom bij Fund Seminar 2026!

Richard Neve, Namens het team van Fund Seminar





ALLIANCEBERNSTEIN

Discovering Structural Growth in Distinctive Businesses

AB European Growth Portfolio

Europe is often overshadowed by US markets as a source for growth. But beneath the surface of Europe's economic landscape lies a compelling investment opportunity.

Our European Growth team searches for high-quality companies with structural growth drivers that support long-term return potential.

**Find out
more**



This is a marketing communication. For Investment Professional use only. Not for inspection by, distribution or quotation to the general public. The value of an investment can go down as well as up and investors may not get back the full amount they invested. Capital is at risk. The AB European Growth Portfolio is a sub-fund of AB SICAV I, an open-ended investment company with variable capital (société d'investissement à capital variable) incorporated under the laws of the Grand Duchy of Luxembourg.

Issued by AllianceBernstein (Luxembourg) S.à r.l. Société à responsabilité limitée, R.C.S. Luxembourg B 34 305, 2-4, rue Eugène Ruppert, L-2453 Luxembourg. Authorised in Luxembourg and regulated by the Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). Prospective investors should consult the prospectus and the KID at www.alliancebernstein.com. ICWF20261059

Diversify with us.

Single point of entry to a wide range of asset classes.



Equities



Fixed Income



Real Estate



Private Equity



Infrastructure



Storebrand

Storebrand AM is a leading Nordic asset manager, with a strong reputation for sustainable investing and long-term value creation.

Inhouds- opgave

20 Justin Blekemolen,
Beleggingsspecialist, LYNX

"Terwijl techreuzen de kapitaalmarkt aanboren om hun AI-ambities te financieren, blijven de veelbelovende nieuwkomers juist liever buiten diezelfde markt."

VOORWOORD

3 Fund Seminar 2026

Richard Neve, Fund Seminar

KEYNOTE

8 De AFM-bril: Van Gerwen over internationale trends in vermogensbeheer

Paul-Willem van Gerwen,
Hoofd Asset Management, AFM

ADVERTORIAL

12 Dimensional Fund Advisors

ECONOMENPANEL

14 Draait de beurs straks alleen nog op AI?

Jos Versteeg, InsingerGilissen
Jorn Veeneman, J.P. Morgan Asset Management
Justin Blekemolen, LYNX

ADVERTORIAL

19 La Française

KEYNOTE

20 Zo betaalt big tech zijn AI-rekening

Justin Blekemolen (LYNX) over kapitaalhonger, waardering en concentratierisico bij de techreuzen, en de opleving van de IPO-markt.

ADVERTORIAL

23 Pictet Asset Management

CARDANO

24 Private markets: waar diversificatie en impact samenkomen

ROBECO

28 "Het gaat om de strategie, niet om de verpakking"

24 SEPTEMBER

30 Programma Fund Seminar 2026

24 SEPTEMBER

33 Fund Seminar podcasts met InsingerGilissen

NNEK / FONDSSENPLATFORM

36 Waarom vermogensbeheerders niet meer om fiscaal rendement heen kunnen

ADVERTORIAL

38 Fondsenplatform

ADVERTORIAL

42 BNY Investments

AEGON ASSET MANAGEMENT

46 Aegon AM over de meerwaarde van Nederlandse private debt

ADVERTORIAL

48 SKAGEN Funds

HANETF

50 Defensie 2.0: "Wie alleen naar drones kijkt, mist het hele plaatje"

ADVERTORIAL

52 Rothschild & Co Asset Management

De AFM-bril: Van Gerwen over internationale trends in vermogensbeheer

Paul-Willem van Gerwen (Hoofd Asset Management bij de AFM) bespreekt op Fund Seminar actuele internationale ontwikkelingen in de vermogensbeheersector en deelt de eerste praktijkervaringen met AIFMD2 en DORA — twee dossiers die de bedrijfsvoering van assetmanagers het afgelopen jaar flink op de proef stelden. Hij belicht wat deze regelgeving concreet betekent voor risicomanagement, uitbesteding en incidentmelding.

**Keynote AFM - Nationaal Regime**

Paul-Willem van Gerwen
(Hoofd Asset Management, AFM)

🕒 12:15 - 13:00

📍 WTC, Amsterdam

Nationaal Regime: hoe brengen we meer Nederlanders dichterbij hun financiële doelen?

Tijdens het Fund Seminar gaan Raouf Naipal (senior toezichthouder bij de AFM), Egbert Berkhoff (directeur van Fondsenplatform / NNEK) en Myrthe Storm (adviseur pensioen & vermogen bij De Boer Adviseurs) met elkaar het gesprek aan over het Nationaal Regime. Samen bespreken ze wat de regelgeving tot nu toe heeft opgeleverd. Zijn er daadwerkelijk meer Nederlanders dichterbij hun financiële doelen gekomen, of blijft het effect beperkt tot een kleine groep die toch al belegde? En minstens zo belangrijk: wat moet er veranderen om de volgende stap te zetten? Welke drempels houden mensen nog tegen om te beginnen met vermogensopbouw voor hun pensioen of andere doelen? Hoe kunnen toezichthouder, adviseurs en aanbieders daar samen iets aan doen?

Volgens eigen onderzoek van de AFM hebben ruim 800.000 Nederlandse huishoudens voldoende financiële ruimte om te beleggen, maar doen dat niet. Zo'n €50 miljard aan vermogen staat grotendeels stil op de spaarrekening van een groep die later juist een pensioentekort riskeert. Fiscaal is er al veel in beweging. Sinds de Wet toekomst pensioenen is de ruimte tussen de tweede pijler (werkgeverspensioen) en de derde pijler (individueel pensioensparen, zoals lijfrente) sterk naar elkaar toe gegroeid, wat zelfstandigen en mensen zonder toereikend werkgeverspensioen meer armslag geeft. Toch blijft de uitvoering voor veel mensen omslachtig. De regels rond jaarruimte, reserveringsruimte en de verschillende beschermingskaders lopen nog altijd uiteen. Precies daar — in de administratie en regelgeving rond de oude dag — valt nog het meeste terrein te winnen. Luister en discussieer tijdens Fund Seminar mee hoe de toekomst eruit moet zien.

**Paneldiscussie - Nationaal Regime**

Raouf Naipal, Egbert Berkhoff &
Myrthe Storm

🕒 12:15 - 13:00 (direct na de keynote)

📍 WTC, Amsterdam



MARSH

De kracht van private markets benutten

Als partner van onze klanten kijken we verder dan één perspectief op het beleggingslandschap. Zo bouwen we private-marktportefeuilles die inspelen op de beleggingsuitdagingen van vandaag en voorbereid zijn op de toekomst.

Partnerschap gaat verder dan beleggingsideeën. We helpen klanten toegang te krijgen tot private equity, private credit, infrastructuur en reële activa, gericht op langetermijnwaarde en een onderscheidende portefeuille. Dat doen we op basis van onze ervaring in beleggingsadvies, een integrale benadering van portefeuilleconstructie en expertise in onderzoek en maatwerkoplossingen.



Lees meer

<http://www.mercer.com/private-markets>

Verwijzingen naar Marsh dienen te worden opgevat als verwijzingen naar Marsh B.V. en/of haar gelieerde ondernemingen. © 2026 Marsh B.V. Alle rechten voorbehouden. De informatie in dit document is uitsluitend bedoeld voor educatieve en illustratieve doeleinden en is niet bedoeld om te worden gebruikt als prognose, onderzoek of beleggingsadvies, en vormt geen aanbeveling, aanbieding of uitnodiging tot het kopen of verkopen van effecten of het volgen van een beleggingsstrategie. De geuite meningen kunnen zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd. De hierin opgenomen informatie kan afkomstig zijn van verschillende externe bronnen. Hoewel de informatie als betrouwbaar wordt beschouwd, heeft Marsh deze niet onafhankelijk geverifieerd. Marsh geeft dan ook geen garanties met betrekking tot de juistheid van de gepresenteerde informatie en aanvaardt geen verantwoordelijkheid of aansprakelijkheid (inclusief voor indirecte, gevolgschade of incidentele schade) voor fouten, omissies of onnauwkeurigheden in de door derden verstrekte gegevens. Het gebruik van de informatie in deze advertentie is geheel op eigen risico en naar eigen inzicht van de lezer. Het materiaal is opgesteld zonder rekening te houden met specifieke doelstellingen, financiële situatie of behoeften van een individuele belegger."



Investing *redefined*

ETFs and ETCs tapping into themes shaping the future.

The world is changing and so should the way we invest.



Future of Defence



Active ETFs



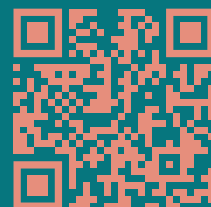
Energy Transition Metals



AI Revolution



Commodities & Cryptocurrencies



Find out more at
HANetf.com



Standout ETF Provider in UK
Citywire | 2026



Best ETF Distributor
ETF Express | 2026



Best Thematic Issuer
ETF Express | 2026

Wat elke belegger zou moeten weten

7 manieren om uw kansen op succes te vergroten

1. Kunnen professionele fondsmanagers voorspellen welke aandelen zullen stijgen of dalen?

Als managers van fondsen consequent winnende en verliezende activa zouden kunnen identificeren, dan zou je verwachten dat dit terug te zien is in hun rendementen. Maar dat doen ze niet.

Historisch gezien overleeft slechts circa één op de vijf fondsen en levert outperformance over 20 jaar. Dit is gebaseerd op ons onderzoek onder 3.000 aandelenfondsen die bestonden in 2006. Twee decennia later was meer dan de helft van deze fondsen failliet gegaan, vaak door slechte prestaties. En slechts 12% van de aandelenfondsen kon overleven en beter presteren dan hun benchmarks in deze periode. Voor obligaties zijn uw kansen vergelijkbaar, waarbij slechts 17% het overleefde en outperformance leverde. Zijn dit kansberekeningen waar u uw spaargeld op zou durven inzetten?

De markt is een effectieve informatieverwerkende machine. Miljoenen mensen kopen en verkopen elke dag aandelen en obligaties en de realtime informatie die ze meebrengen, helpt bij het bepalen van de koersen. Dit betekent dat het voor iedereen moeilijk is om de markt te verslaan door aandelen te vinden die te hoog of te laag gewaardeerd zijn, zelfs voor professionele vermogensbeheerders.

2. Waarom niet gewoon beleggen in de fondsen die beter hebben gepresteerd?

Sommige beleggers selecteren fondsen op basis van rendementen uit het verleden, maar relatief weinig winnaars blijven winnen. Onderzoek toont aan dat de meeste fondsen die op basis van vijfjaarsrendementen tot de best presterende 25% behoorden, de volgende vijf jaar niet in de top 25% bleven. Slechts circa een op de vijf van de best presterende aandelenfondsen bleef aan de top, en slechts circa een derde van de obligatiefondsen.

Met andere woorden, in het verleden behaalde resultaten bieden weinig inzicht in het toekomstige rendement van een fonds.

3. Als stock picking niet werkt, zijn er dan meer betrouwbare manieren om te beleggen?

In plaats van een beleggingsstrategie te baseren op het kiezen van de winnaars en het vermijden van de verliezers, is een andere aanpak om gewoon een deel van een marktindex te kopen en te houden via een indexfonds, waardoor je eigenaar wordt van veel verschillende aandelen. In de afgelopen eeuw zou die aanpak u beloond hebben met een rendement dat veel hoger lag dan de inflatie - en het zou u geholpen hebben de stress van het proberen te voorspellen van de toekomst te vermijden.

Maar beleggen in indexfondsen heeft zijn beperkingen, omdat een indexfonds alleen probeert de rendementen van een index te evenaren, niet te verslaan.

4. Kan ik meer doen dan alleen indexfondsen kopen?

Ja, want de focus van indexfondsen op het evenaren in plaats van verslaan van benchmarks kan onnodig rigide zijn. Indexfondsen moeten bijvoorbeeld aandelen kopen en verkopen wanneer de benchmark die ze volgen zijn posities wijzigt, wat in sommige gevallen slechts eens per jaar kan zijn. Net als rozen kopen op Valentijnsdag, leidt dat ertoe dat veel mensen op hetzelfde moment hetzelfde kopen, wat de prijzen opdrijft. Dergelijke beperkingen betekenen dat als u in indexfondsen belegt, u mogelijk geld op tafel laat liggen.

5. Dus hoe positioneer ik mijzelf voor succes?

Een effectievere beleggingsaanpak voor fondsmanagers is om flexibel te zijn en het hele jaar door aandelen te kopen en verkopen, op basis van informatie die wordt ondersteund door de financiële wetenschap over wat het verwachte rendement kan verbeteren. Academisch onderzoek naar decennialange aandelenrendementen heeft langetermijnfactoren voor outperformance geïdentificeerd. Smallcaps, aandelen met een lagere relatieve prijs en aandelen met een hogere winstgevendheid, hebben gemiddeld een hoger rendement behaald. Door systematisch te beleggen in de beleggingscategorieën met hogere verwachte rendementen, bent u in staat om de markt te verslaan.



DE FACTOREN ACHTER OUTPERFORMANCE

Aandelen

Bedrijfsgrootte

Aandelen van kleine bedrijven doen het in de loop der tijd beter dan aandelen van grote bedrijven.

Relatieve waarde

Waardeaandelen presteren op termijn beter dan groeiaandelen of aandelen met relatief hogere waardering.

Winstgevendheid

Aandelen van bedrijven met een hoge winstgevendheid presteren op termijn beter dan aandelen van bedrijven met een lage winstgevendheid.

Obligaties

Looptijd

Bredere termijnspreeds leiden over het algemeen tot hogere verwachte rendementen voor obligaties met een langere looptijd.

Kredietwaardigheid

Bredere kredietwaardigheidspreeds leiden over het algemeen tot hogere verwachte rendementen voor obligaties met een lagere rating.

Valuta

Wereldwijde valuta's bieden mogelijkheden voor hogere verwachte rendementen en minder volatiliteit.

6. Wat moet ik doen als de markt instort?

De markten gaan nu eenmaal dagelijks op en neer. Als ze dalen, is het verleidelijk om uit de markt te stappen in de hoop verliezen te vermijden. U kunt weer geld beleggen zodra het beter gaat, toch? Denk daar nog eens goed over na. Onderzoek heeft aangetoond dat er geen betrouwbare manier is om de markt te timen. Het heeft ook laten zien dat de impact van het uit de markt stappen ingrijpend kan zijn, zelfs voor slechts een korte tijd. Belegd blijven - u richten op de lange termijn - helpt ervoor te zorgen dat u in een positie zit om winst te maken als de koersen stijgen.

7. Dus, wanneer is het juiste moment om in te stappen?

Elke dag worden aandelen gewaardeerd om een positief verwacht rendement op te leveren. Dat betekent dat het altijd een goed moment is om in te stappen. Dit gaat in tegen het mantra "koop laag en verkoop hoog" waarmee sommige mensen proberen het juiste moment te vinden om in te stappen. Terugkerende berichten over recordhoogtes in de markt kunnen u ervan weerhouden om te kopen, denkende dat wat omhoog gaat ook omlaag kan gaan, waardoor het beter is om te wachten.

Maar onderzoek toont aan dat het kopen van aandelen op all-time records gemiddeld vergelijkbare rendementen heeft opgeleverd als aandelen die zijn gekocht na een scherpe daling.

Dat betekent dat wanneer je de markt probeert te timen bij het in en uit de markt te stappen, dit waarschijnlijk niet tot betere resultaten zal leiden.



Contact:

Richard Feenstra, Vice President
Dimensional Ireland Limited
31 (0) 20 70 85 842 office
31 (0) 6 22 63 11 55 mobile



Economenpanel Fund Seminar:

Draait de beurs straks alleen nog op AI?

De Amerikaanse economie draait tegenwoordig meer op investeringen in kunstmatige intelligentie dan op de portemonnee van de consument. Toen bedrijfsinvesteringen in de jaren '20 en jaren '90 het stokje overnamen tijdens de elektrificatie- en internetgolf, was dat een duidelijk waarschuwingssignaal. Herhaalt de geschiedenis zich, of loopt het deze keer anders?



Jos Versteeg – Senior Analyst bij InsingerGilissen

“De Amerikaanse economie blijft voorlopig verrassend goed draaien. Dat is voor een groot deel te danken aan de hoge investeringen in kunstmatige intelligentie. Momenteel verbruiken datacenters ongeveer 30 gigawatt aan stroom, maar dat lijkt de komende jaren toenemen tot maar liefst 300 gigawatt. Grote hyperscalers zoals Microsoft, Alphabet en Amazon nemen een groot deel voor hun rekening van de 3 tot 4 biljoen dollar aan investeringen die daarvoor nodig zijn. Voor beleggers is dat in zekere zin een tweezijdig zwaard. Aan de ene kant ondermijnt dit enigszins de ijzersterke financiële positie van de techreuzen, maar aan de andere kant hebben ze eindelijk een goede bestemming voor de grote kasreserves gevonden die bovendien het toekomstige groeitempo kan opstoken.”

**Jorn Veeneman - Global Market Strategist****J.P. Morgan Asset Management**

"De AI-investeringscyclus gaat een nieuwe fase in. De aandacht verschuift van technologische doorbraken naar daadwerkelijke toepassingen en adoptie: wie verdient eraan, hoe snel groeit de eindvraag en met welke winstmarges? Terwijl markten deze vragen proberen te beantwoorden, verwachten wij meer periodes van volatiliteit."

"Voor beleggers is het daarom cruciaal om AI-blootstelling actief te beheren: binnen technologie, tussen aandelenregio's én over verschillende beleggingscategorieën. De snelle technologische ontwikkelingen vergroten de bandbreedte van mogelijke uitkomsten voor bedrijven. Ook overheden moeten inspelen op een nieuwe geopolitieke realiteit. Beide reageren met hogere investeringen. Daarmee maakt het tijdperk van spaaroverschotten plaats voor een strijd om kapitaal. Dat heeft impact op rentemarkten en bedrijfsobligaties, en brengt vastrentende waarden opnieuw in het centrum van de aandacht."

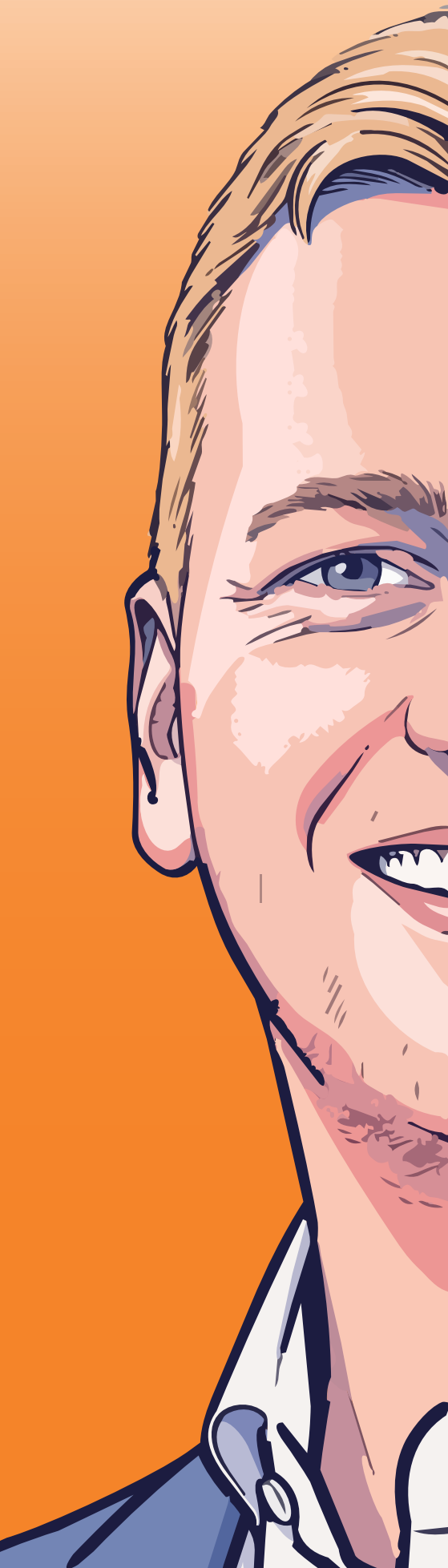
**Economenpanel**

Insinger Gilissen, J.P. Morgan AM & LYNX

🕒 16:30 - 17:15

📍 WTC, Amsterdam



**Justin Blekemolen – Beleggingsspecialist LYNX**

"Achter de enorme AI-investeringen van hyperscalers gaan twee motieven schuil. Aan de ene kant is er de angst om achter te blijven. Een aantal CEO's heeft eerder al aangegeven niet het risico te willen lopen straks zonder voldoende infrastructuur te staan als de vraag naar AI-capaciteit aanhoudt. Aan de andere kant is de impact van kunstmatige intelligentie natuurlijk duidelijk te zien."

"Meta zet AI bijvoorbeeld in om de eigen advertentieproducten te verbeteren. Dat vertaalt zich nu al in hogere omzet en winst. Tegelijkertijd staat de vrije kasstroom van de grote techbedrijven onder druk door de hoge investeringen."

"In dat opzicht is de waardering behoorlijk opgelopen, maar ik zou nu niet spreken van een zeepbel. Wel van een markt die kritischer beoordeeld mag worden. Tegelijkertijd blijft timing notoir lastig. Je ziet vaak dat de koersen het hardst oplopen vlak voordat de piek is bereikt." ■

**Economenpanel**

Insinger Gilissen, J.P. Morgan AM & LYNX

🕒 16:30 - 17:15

📍 WTC, Amsterdam



Custody, clearing, and execution for firms that manage client capital

US market access, multi-asset coverage, and dedicated support across the trade lifecycle

NYSE | Nasdaq | Cboe | CME Group | ICE | Eurex



Clearing, custody and execution under one regulated European entity.



Multi-asset coverage across equities, options, futures, and futures options



40+ years of trading technology



A named institutional contact and dedicated onboarding support

TradeStation Europe B.V. ("TSEU") is a licensed MiFID Investment Firm regulated by the Dutch Authority for the Financial Markets in the Netherlands providing execution, clearing, and custody services.

Attention: Investments and trading involve risks, including possible loss of principal.



Een veerkrachtige bron van aantrekkelijk en stabiel rendement

Asset-backed securities (ABS) vormen een volwassen en aantrekkelijke beleggingscategorie met verschillende onderscheidende voordelen voor beleggers:

Aantrekkelijke risico-rendementsverhouding

Lage rentegevoeligheid

Blootstelling aan een breed scala aan activa

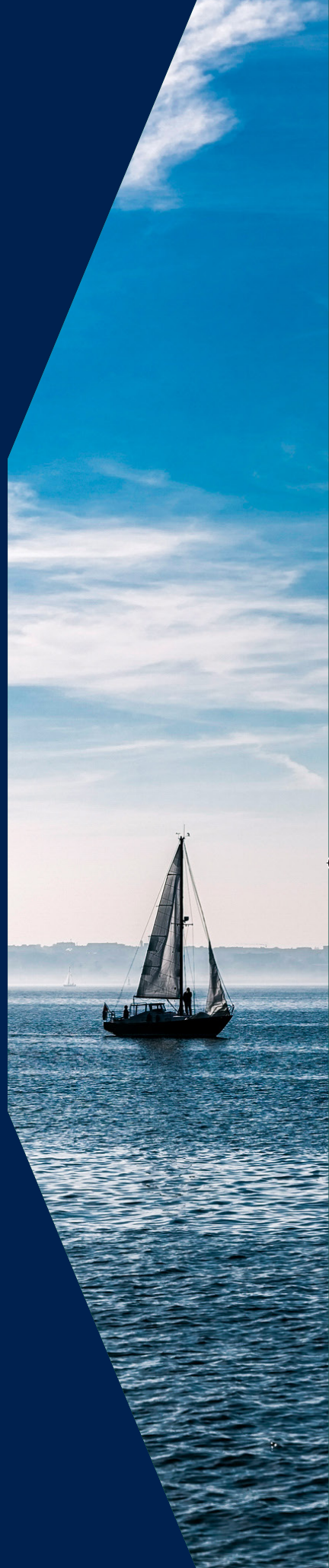
Hoge mate van transparantie

Diversificatievoordelen

Waarom Aegon Asset Management?

Met meer dan twee decennia ervaring in Europese ABS combineert Aegon Asset Management specialistische expertise met aanzienlijke omvang. We beleggen sinds 2001 in Europese ABS en beheren sinds 2004 fondsen voor externe klanten. Wereldwijd beheert een van Europa's grootste gespecialiseerde ABS-teams € 23 miljard aan ABS, waarvan € 12 miljard aan Europese ABS. Het team wordt ondersteund door diepgaande expertise binnen het bredere alternatieve vastrentende platform van € 85 miljard. (per 31 maart 2026).

aegonam.com/abs



Welke obligatiestrategieën bieden houvast in onzekere markten?

Gianni Pauwels, Sales Director Netherlands & Nordics bij Groupe La Française, belicht obligatieoplossingen die beleggers kunnen helpen om onzekere financiële markten te navigeren. Hij licht de beleggingscase, de beleggingsfilosofie en de redenen toe waarom deze strategieën in de huidige marktomgeving aandacht verdienen.

Het fixed income landschap is de afgelopen jaren ingrijpend veranderd. De rentevolatiliteit blijft hoog, de absolute rendementen zijn nog steeds aantrekkelijk en de macro-economische omgeving wordt steeds complexer. De obligatiemarkten zijn 2026 ingegaan op een kantelpunt: vastrentende beleggingen zijn terug van weggeweest. Wij zijn ervan overtuigd dat succesvol navigeren in deze marktomgeving een gediversifieerde aanpak vereist die verschillende marktsegmenten combineert. Een multi-segmentstrategie biedt toegang tot uiteenlopende kredietsegmenten, risicoprofielen en potentiële rendementsbronnen. Ons uitgebreid obligatieaanbod weerspiegelt deze filosofie: van floating rate-instrumenten tot High Yield-obligaties met een korte looptijd en innovatieve thema's. Elke oplossing is ontwikkeld om in te spelen op specifieke marktomstandigheden en uiteenlopende beleggingsdoelstellingen. Hieronder bespreek ik drie fondsen, waarbij ik de beleggingscase, de werking en de redenen toelicht waarom zij naar mijn mening vandaag een plaats op de radar van beleggers verdienen.

La Française Carbon Impact Floating Rates - I share class: FR0013439163
 La Française Carbon Impact Floating Rates is een obligatiefonds dat

voornamelijk belegt in Floating Rate Notes (FRN's). Het fonds hanteert een crossover-aanpak en belegt in een breed spectrum, variërend van Investment Grade tot High Yield en achtergestelde obligaties, binnen de Europese Unie en de OESO. Daarnaast streeft het fonds naar een relatief stabiel rendementspatroon met beperkte volatiliteit. De veerkracht van de strategie wordt weerspiegeld in de Morningstar-rating: La Française Carbon Impact Floating Rates beschikt inmiddels al enkele jaren over een stabiele 5-sterrenrating.

CM-AM High Yield Short Duration -

RC share class: FR0011829134
 CM-AM High Yield Short Duration is een Europese High Yield-obligatiestrategie die erop gericht is aantrekkelijke rendementen te realiseren door te beleggen in het korte tot middellange deel van de rentecurve, met obligaties die doorgaans een resterende looptijd hebben van twee tot vier jaar. De strategie richt zich bewust op in Euro-denominatieve obligaties van de kwalitatief sterkere emittenten binnen het High Yield-segment, voornamelijk met een BB- of B-rating. De meest speculatieve uitgiften met een CCC-rating worden systematisch uitgesloten. Met een solide trackrecord van tien jaar en een 4-sterren Morningstar-rating heeft het fonds verschillende periodes van marktstress doorstaan. Daarbij heeft de combinatie van een kwaliteitsgerichte selectie en actief duratiebeheer meerwaarde bewezen op momenten waarop dit het meest noodzakelijk was.

La Française Credit Innovation - IC EUR share class: FR0014008UJ6
 La Française Credit Innovation is een innovatief wereldwijd High

Yield¹-obligatiefonds dat inspeelt op vier belangrijke langetermijntrends: technologische innovatie, verstedelijking, demografische ontwikkelingen en de klimaattransitie. De beleggingsaanpak is geïnspireerd op thematische aandelenstrategieën, maar wordt toegepast op de kredietmarkten, die doorgaans met enige vertraging reageren op fundamentele veranderingen. Deze traagheid kan kansen creëren: kredietratings lopen vaak achter op verbeteringen in de fundamentele bedrijfskenmerken, zelfs wanneer ondernemingen hun activiteiten en winstgevendheid verder uitbouwen. Wij zijn daarom van mening dat kwalitatief sterke ondernemingen met een solide kredietprofiel, die actief zijn binnen structurele groeitrends, goed gepositioneerd zijn om een sterke omzetgroei, verbeterende fundamentals en uiteindelijk kredietratingverhogingen te realiseren.

Complementaire oplossingen

Onze fixed-income strategieën vullen elkaar goed aan. Elke oplossing is ontwikkeld om tegemoet te komen aan specifieke beleggingsdoelstellingen over het volledige risico-rendementspectrum en onder uiteenlopende macro-economische omstandigheden. Ze weerspiegelen onze visie op kredietbeleggen vandaag: selectief, gedisciplineerd, met aandacht voor duurzaamheid en gericht op de marktomgeving van vandaag, niet die van de vorige cyclus.

Wij nodigen u uit om onze speciale webpagina te bezoeken voor meer informatie over deze strategieën.:
www.lp.la-francaise.com/en/solutions-obligataires-cm-am

“Zo betaalt big tech zijn AI-rekening”

Alphabet gaf deze zomer voor het eerst in 23 jaar weer nieuwe aandelen uit, Meta en Microsoft trokken honderden miljarden aan op de obligatiemarkt, en de vijf grootste Amerikaanse techbedrijven haalden in de eerste helft van dit jaar al meer kapitaal op dan in heel 2025. Voor beleggingsspecialist Justin Blekemolen is dat een teken dat de AI-investeringsgolf een nieuwe fase ingaat. Hij duidt de belangrijkste verschuivingen voor beleggers, van waardering tot concentratierisico en de IPO-markt.

Alphabet gaf deze zomer voor het eerst in 23 jaar weer aandelen uit en ondertussen trekken Meta en Microsoft trekken fors kapitaal aan via de obligatiemarkt. Waarom zijn dat belangrijke signalen voor beleggers?

Blekemolen: "De aandelenemissie van Alphabet is een van de meest opvallende ontwikkelingen van de afgelopen tijd. De vorige keer dat het bedrijf aandelen plaatste was 23 jaar geleden bij de beursgang. Voor beleggers is dat om twee redenen relevant. Jarenlang kocht Alphabet eigen aandelen in, wat het rendement voor aandeelhouders juist verhoogde. Door de uitgifte van nieuwe aandelen, verwatert de winst

per aandeel juist. Vervolgens wordt dat opgehaalde kapitaal ook nog geïnvesteerd in projecten waarvan de markt zich afvraagt of het rendement wel voldoende zal zijn. De combinatie van verwatering aan de ene kant en onzekerheid over het rendement op het geïnvesteerde kapitaal, maakt dit een fundamenteel andere fase dan de afgelopen jaren."

De grote techreuzen in de Magnificent Seven investeren volop in AI, maar deze aandelen blijven de koersen achter bij het marktgemiddelde. Waarom houden deze bedrijven dan toch vast aan hun enorme investeringsprogramma's?

Blekemolen: "Daar komen volgens mij twee motieven samen. Aan de ene kant is er de angst om achter te blijven. Een aantal CEO's heeft eerder al aangegeven niet het risico te willen lopen straks zonder voldoende infrastructuur te staan als de vraag naar AI-capaciteit aanhoudt. Aan de andere kant is de impact van kunstmatige intelligentie natuurlijk duidelijk te zien. Meta zet AI bijvoorbeeld in om de eigen advertentieproducten te verbeteren. Dat vertaalt zich nu al in hogere omzet en winst. Op basis van de koers-winstverhouding lijken Alphabet en Microsoft niet eens duur. Maar zodra je naar de koers ten opzichte van de vrije kasstroom kijkt, ontstaat

een heel ander beeld. Bij Alphabet betaal je momenteel bijna 200 keer de verwachte vrije kasstroom van de komende jaren. Bij Microsoft ligt de koers-winstverhouding op ongeveer 20. Dat is optisch relatief laag, maar de koers-vrije kasstroomverhouding loopt op tot meer dan 40. Dat verschil laat precies zien waar de echte spanning in de waardering zit."

De oplopende waarderingen en het grote enthousiasme over een nieuwe technologie roepen al snel de vergelijking op met de internetzeepbel van 2000. In hoeverre is dat terecht?

Blekemolen: "Die vergelijking wordt vaak gemaakt. Er zijn ook wel degelijk signalen die aan die periode doen denken. In Zuid-Korea bijvoorbeeld wordt op grote schaal met geleend geld belegd en is de beurs fors opgelopen. En bijvoorbeeld SpaceX is absoluut hoog gewaardeerd. Beleggers betalen maar liefst honderd keer de omzet voor het bedrijf. Maar bij Nvidia, waarin ik zelf ook een positie aanhoud, ligt dat genuanceerder. De koers is weliswaar fors gestegen, maar de winsten zijn in ongeveer hetzelfde tempo meegegroeid. De koers-winstverhoudingen van de gevestigde namen zijn niet extreem. Waar wel spanning zit, is in de vrije kasstroom van de grote techbedrijven. Die staat onder druk door de omvang van de investeringen. Op basis daarvan zou ik nu niet spreken van een zeepbel, wel van een markt die kritischer beoordeeld mag worden. Tegelijkertijd blijft timing notoir lastig. Je ziet vaak dat de koersen het hardst oplopen vlak voordat de piek is bereikt."

De grote technologiebedrijven wegen inmiddels wel heel zwaar mee in grote beursindices. Is het verstandig om over te schakelen naar een equal-weight index?

Blekemolen: "In mijn

ogen wordt het concentratierisico overschat. Ik heb de rendementen van de afgelopen twintig jaar recent nog eens doorgerekend. Een marktkapitalisatiegewogen index presteert structureel beter dan een equal-weight variant. Dat mechanisme zit ingebakken in het product zelf. Aandelen die het goed doen, krijgen automatisch meer gewicht, terwijl slecht presterende aandelen vanzelf kleiner worden. In zekere zin vormt dit voor beleggers ook een bescherming tegen de slechte gewoonte om te vroeg winst te nemen en verliezen te laat af te kappen. Bij een equal-weight-

benadering verdwijnt dat effect juist. Bovendien moet de index vaker weer in balans gebracht worden, wat ook weer kosten met zich meebrengt. Neem bijvoorbeeld Micron, SK Hynix en Samsung. Door de sterke koersstijgingen en hun toegenomen beurswaarde wegen dit soort chipbedrijven inmiddels zwaarder mee in brede, marktwaardegewogen indices. Beleggers profiteren via zo'n index dus juist mee van de chiprally."

Het aantal beursgangen stijgt al jarenlang niet meer echt, terwijl de opbrengst van IPO's dit jaar juist met ongeveer vijftig procent is gestegen. Wat vertelt die combinatie over het marktklimaat?

Blekemolen: "Het aantal beursgangen neemt wat af, maar de bedrijven die wel naar de beurs gaan zijn steeds groter. Hierdoor is het totale opgehaalde bedrag flink toegenomen. Dat past in een trend die al zo'n tien jaar zichtbaar is. Terwijl bedrijven vroeger relatief vroeg naar de beurs gingen om kapitaal op te halen, blijven veelbelovende ondernemingen nu veel langer privé gefinancierd. OpenAI liet onlangs zelfs doorschemeren pas naar de beurs te willen bij een waardering boven de duizend miljard dollar. Ondertussen daalt het aantal beursgenoteerde bedrijven in de Verenigde Staten al jaren, wat de keuzemogelijkheden voor beleggers structureel beperkt. Dat is een ontwikkeling die op de langere termijn wel degelijk gevolgen heeft voor de opbouw van een gediversifieerde portefeuille. Terwijl techreuzen de kapitaalmarkt aanboren om hun AI-ambities te financieren, blijven de veelbelovende nieuwkomers juist liever buiten diezelfde markt. Die tweedeling kan beleggers nog wel eens parten gaan spelen."

Justin Blekemolen,
Beleggingsspecialist,
LYNX



Economenpanel

Insinger Gilissen, J.P. Morgan AM & LYNX

🕒 16:30 - 17:15

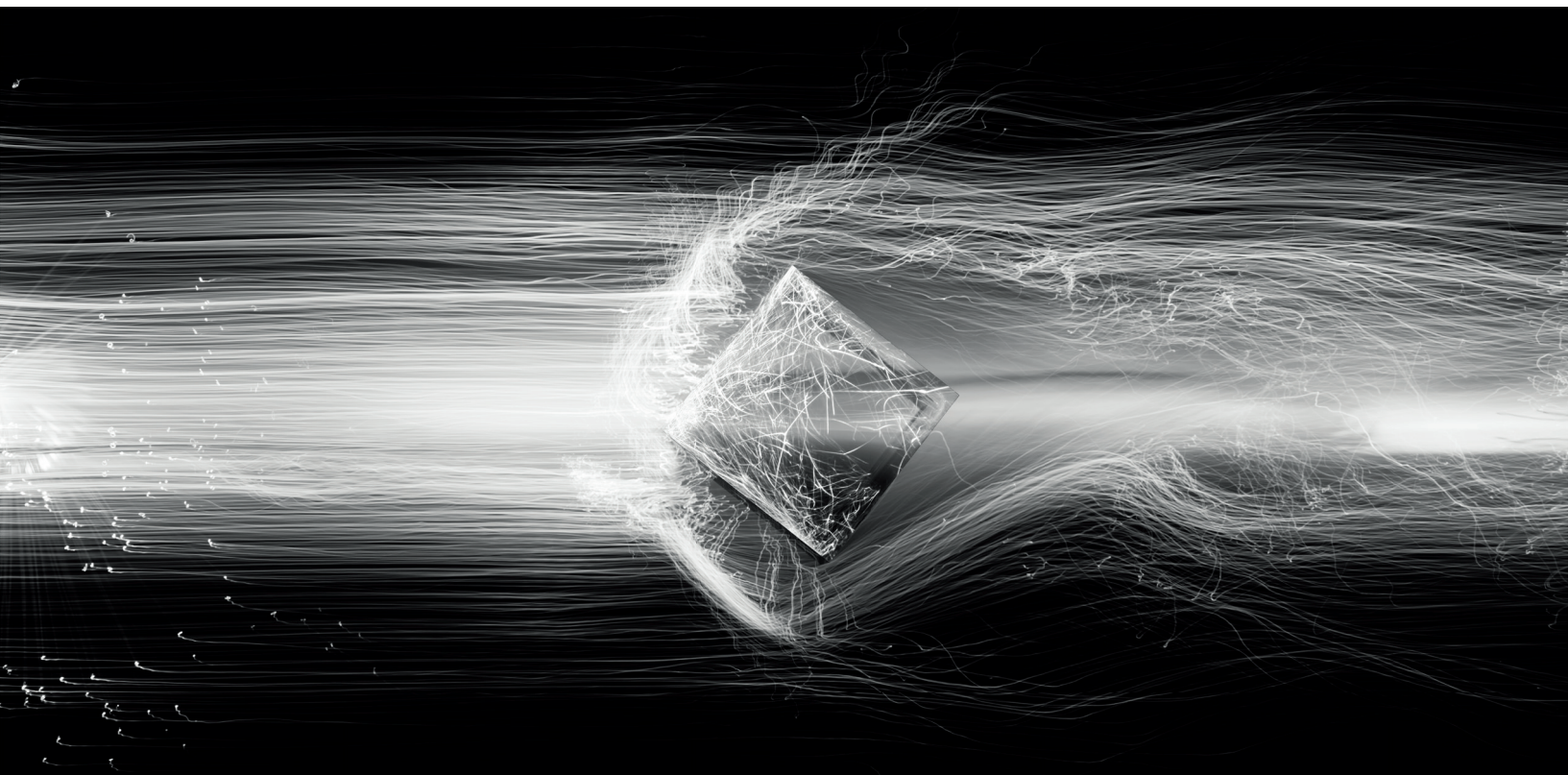
📍 WTC, Amsterdam

Marketing communicatie

Beleggen gaat gepaard met risico's. De waarde van beleggingen en eventuele inkomsten daaruit kan fluctueren, en beleggers kunnen mogelijk niet het volledige belegde bedrag terugkrijgen. Lees vóór het nemen van een beleggingsbeslissing de wettelijke documentatie van het fonds, beschikbaar bij <https://am.pictet.com/nl/nl/individuals#summary>. Dit is beschikbaar door rechtstreeks te klikken op de naam van het compartiment in de lijst.

AI verandert de wereld. Verandert uw manier van beleggen mee?

Ontdek onze AI-Enhanced aandelen ETFs.



Voor meer informatie over onze AI-Enhanced
aandelen ETFs, kunt u de QR-code scannen of
pictet.com/assetmanagement bezoeken.



PICTET
Asset Management

committed to enduring quality

Drie jaar voorsprong: waarom Pictet AM start met actieve ETF's

Pictet Asset Management groeit razendsnel met de AI-gedreven Quest enhanced strategieën. Met deze strategie betreedt Pictet AM de markt voor actieve ETF's. De Quest AI-strategie die al drie jaar bewijst dat kunstmatige intelligentie het verschil kan maken in de beleggingswereld is de motor achter die snelle groei.

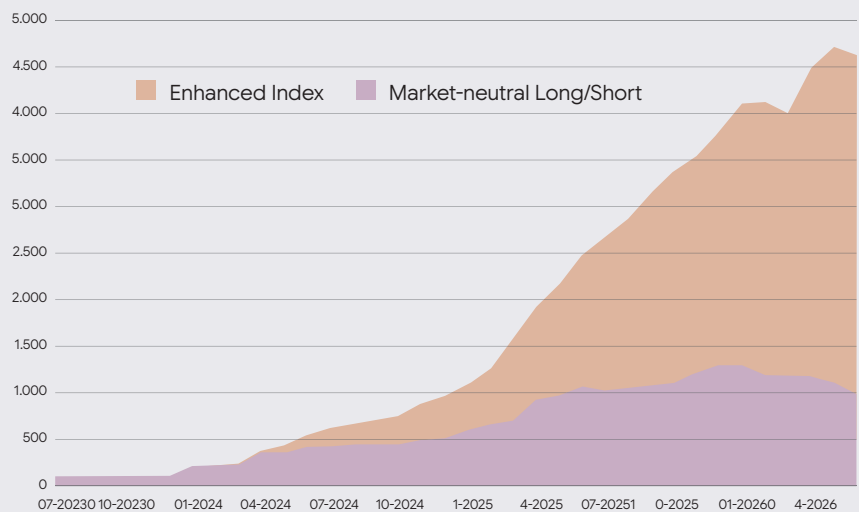
De opmars van actieve ETF's is een van de grootste trends in de fondsenwereld. Steeds meer aanbieders verpakken actieve strategieën in de flexibele, transparante en goedkope ETF-structuur. Binnen de snel uitdijende markt trekt het groeitempo van Pictet Asset Management (AM) de aandacht. Sinds de introductie van de eerste actieve 'AI-gedreven' strategie in 2023, is het totaal beheerd vermogen in dit segment - grotendeels ondergebracht in het Luxemburgse beleggingsfonds - omhooggeschoten richting 4,5 miljard dollar. De lancering van een AI-gedreven aandelen long-short fonds werd in 2024 opgevolgd met een AI-gedreven enhanced indexing wereld aandelen strategie en sinds kort ook met de actieve ETF-variant.

Bij het betreden van de markt voor actieve ETF's koos Pictet AM bewust voor enhanced indexing als startpunt. "Veel beleggers zitten in passieve index-ETF's en de stap naar een strategie die dicht bij de index blijft, is voor hen klein", legt Heiko de Boer (country head Netherlands & Nordics bij Pictet Asset Management) uit: "De Quest AI-strategie mikt met een tracking error van slechts 2% ten opzichte van de MSCI AC World Index op een rendement

dat jaarlijks anderhalf procentpunt boven de index ligt. Daarmee is de strategie een natuurlijke aanvulling op traditionele index-ETF's, want beleggers behouden de brede spreiding en lage kosten die ze gewend zijn, maar krijgen er een extra rendementsbron bij."

"Traditionele kwantitatieve modellen zijn lineair. Ze zien dat een factor goed presteert en handelen daarnaar," vertelt Heiko de Boer: "Ons model herkent óók wanneer de kracht van die factor afneemt zodra andere factoren draaien. Juist uit die non-lineariteit komt een

Beheerd vermogen in Actieve ETF's



Kunstmatige intelligentie als rendementsbron

Die rendementsbron is kunstmatige intelligentie. Het model van de Quest AI-strategie van Pictet AM beoordeelt elk aandeel aan de hand van circa 250 ja/nee-vragen: is de winstverwachting gestegen? Hebben grote beleggers een positie? Spelen seizoen-effecten? Zo ontstaat een beslisboom die, gevoed met twaalf jaar aan koersdata, voor elk aandeel het rendement voor de komende maand voorspelt. Geen black box dus, maar een transparant systeem dat precies laat zien waarom een positie wordt ingenomen en dat in uiteenlopende marktomstandigheden presteert.

groot deel van de toegevoegde waarde. Daar maakt AI echt het verschil. En het betaalt zich nu duidelijk uit dat we er vroeg bij waren. Drie jaar geleden was je nog een uitzondering wanneer je als belegger sterk inzet op AI. Inmiddels is het bijna andersom. Wij hebben dus een mooie voorsprong opgebouwd. Dat gaf ons het comfort om deze strategieën nu ook als actieve ETF te lanceren. De reis is bovendien pas net begonnen. Wie de voordelen van indexbeleggen wil combineren met de kracht van kunstmatige intelligentie, heeft er een aantrekkelijke optie bij."

Meer weten over ons aanbod ga naar:
www.am.pictet.com



Private markets: waar diversificatie en impact samenkomen

Steeds meer investeerders, zowel particuliere als institutionele, tonen interesse in deze beleggingscategorie. Dat is niet verrassend volgens Sytske Groenewald, Hoofd Impact Solutions Netherlands bij Cardano. In gesprek met haar legt ze uit waarom investeringen in private markten aantrekkelijk zijn voor investeerders die op zoek zijn naar extra diversificatie. Maar ook voor impact beleggers omdat juist op deze markt echt een duurzaam verschil gemaakt kan worden.

Wat drijft de groeiende interesse in private markets?

Groenewald: "Bij professionele partijen zie ik vooral een diversificatiemotief.

De beurs vertegenwoordigt een steeds kleiner deel van alle bedrijven ter wereld, terwijl beleggers juist een breder deel van de reële economie willen raken. Daar komt een illiquiditeitspremie bij. Daarnaast bieden private markets toegang tot het midden- en kleinbedrijf, waaronder innovatieve scale-ups. Veel van deze bedrijven kiezen er bovendien voor om langer privaats te blijven en pas laat of helemaal niet naar de beurs te gaan. Hierdoor vindt een belangrijk deel van de innovatie, groei en waardecreatie plaats buiten de publieke markten. Ook zie ik vanuit mijn rol als impactmanager dat veel grote beleggers expliciet interesse hebben in private markten om te impact investeren. Private markets zijn daar bij uitstek geschikt voor. Tegelijk

vraagt beleggen in private markets fondsen om een andere aanpak. Er is minder publieke informatie beschikbaar, dus het selecteren en monitoren van fondsen en hun onderliggende ondernemingen vergt diepgaande analyses en een gedisciplineerd proces. Voor particuliere beleggers is dat niet te doen. Juist daarom is het verstandig om via een gespecialiseerde partij in te stappen."

Waarom kun je binnen private markets meer impact maken dan met een belegging in een beursgenoteerde onderneming?

Groenewald: "Bij een beursgenoteerde multinational zijn er zoveel aandeelhouders dat je minder invloed hebt op het beleid. Private market fondsen stellen kapitaal beschikbaar aan mkb-bedrijven en kunnen in hun financieringsvoorwaarden duurzaamheidscriteria opnemen, waardoor je stem veel zwaarder weegt. Je kapitaal kan dan echt het verschil

maken. Daarbij kan je denken aan de aanschaf van een machine voor het recyclen van afval, of het opschalen van de productie van biologisch afbreekbare pesticide. Ook kunnen gunstigere financieringscondities worden vastgesteld als aan bepaalde sociale of milieueisen wordt voldaan. Dat is echt anders dan hoe een bank dat zou doen. Zo wordt de lening niet alleen een financiering, maar ook een instrument om verduurzaming of groei actief te stimuleren. De contributie is in private debt bovendien groter. Daarmee bedoel ik dat je kapitaal een positief verschil maakt door actieve betrokkenheid en sturing per investering."

Hoe zorgen jullie dat de beoogde impact ook daadwerkelijk wordt gerealiseerd?

Groenewald: "We adviseren pensioenfondsen over beleggen in private markten in het algemeen en

mijn team is gespecialiseerd in impact investeren. Zo helpen wij klanten bij het formuleren van impact doelstellingen of een impact investment strategie maar stellen ook impact portefeuilles samen die aansluiten bij de gestelde impact doelstellingen van klanten. Hier valt ook het selecteren van gespecialiseerde fondsmanagers onder. Wij beoordelen impactmanagers op zowel hun financiële prestaties als hun impactprestaties. Alleen wanneer beide aspecten voldoen, kan een marktconform risico-rendement in combinatie met positieve impact worden gerealiseerd. Jaarlijks beoordelen we honderden impact managers en evalueren wij hun impact investeringen. Een van de belangrijkste criteria waar wij naar kijken, is enerzijds hoe impact is verankerd in de investeringsbeoordeling en besluitvorming, en anderzijds welke middelen worden ingezet om de beoogde impact daadwerkelijk te borgen. Op basis van onze jarenlange ervaring kunnen wij investeringen inmiddels scherp vergelijken aan de hand van een impactscore en beter beoordelen wat in de huidige markt realistisch is. Tegelijkertijd is het goed te benadrukken dat de sector nog jong is en volop in ontwikkeling. Daardoor zijn nog niet alle data beschikbaar en ontbreken in veel gevallen impactbenchmarks om investeringen goed met elkaar te vergelijken."

Beleggers kiezen vaak voor impact dichtbij huis, terwijl het grootste effect vaak in opkomende landen te behalen is. Wat verklaart die voorkeur?

Groenewald: "Beleggers zoeken naar manieren om de gerealiseerde impact van hun investeringen op een concrete wijze inzichtelijk te maken. Hoe kan dat beter dan investeren in het bedrijf om de hoek? Aan de andere kant realiseer je in emerging markets vaak een grotere impact per euro, simpelweg omdat de nood er hoger is. Toegang tot schoon

drinkwater of tot een bankrekening is bij ons vanzelfsprekend, daar niet. Bovendien zit emerging market debt vaak al in de portefeuilles van onze klanten, meestal als staatsobligaties ter diversificatie en voor extra rendement. Een voorbeeld van een impactvol alternatief dat wij bieden is: investeren in lokale mkb-bedrijven via financiële instellingen in emerging markets. Daarmee realiseren investeerders dezelfde diversificatievoordelen, aangevuld met tastbare sociale

Sytske Groenewald,
Hoofd Impact Solutions
Netherlands, Cardano



impact. Dit marktsegment lijkt in onze ervaring bovendien opvallend robuust in crises. Tijdens corona schommelden de beurzen enorm, maar mkb- en micro-ondernemingen draaien op de bestaanseconomie. "Ook in onzekere beurstijden blijven mensen op de markt gewoon bananen en tomaten kopen."

Inzoomend op je voorbeeld, hoe pakken jullie dat aan, gezien de risico's die in opkomende markten spelen?

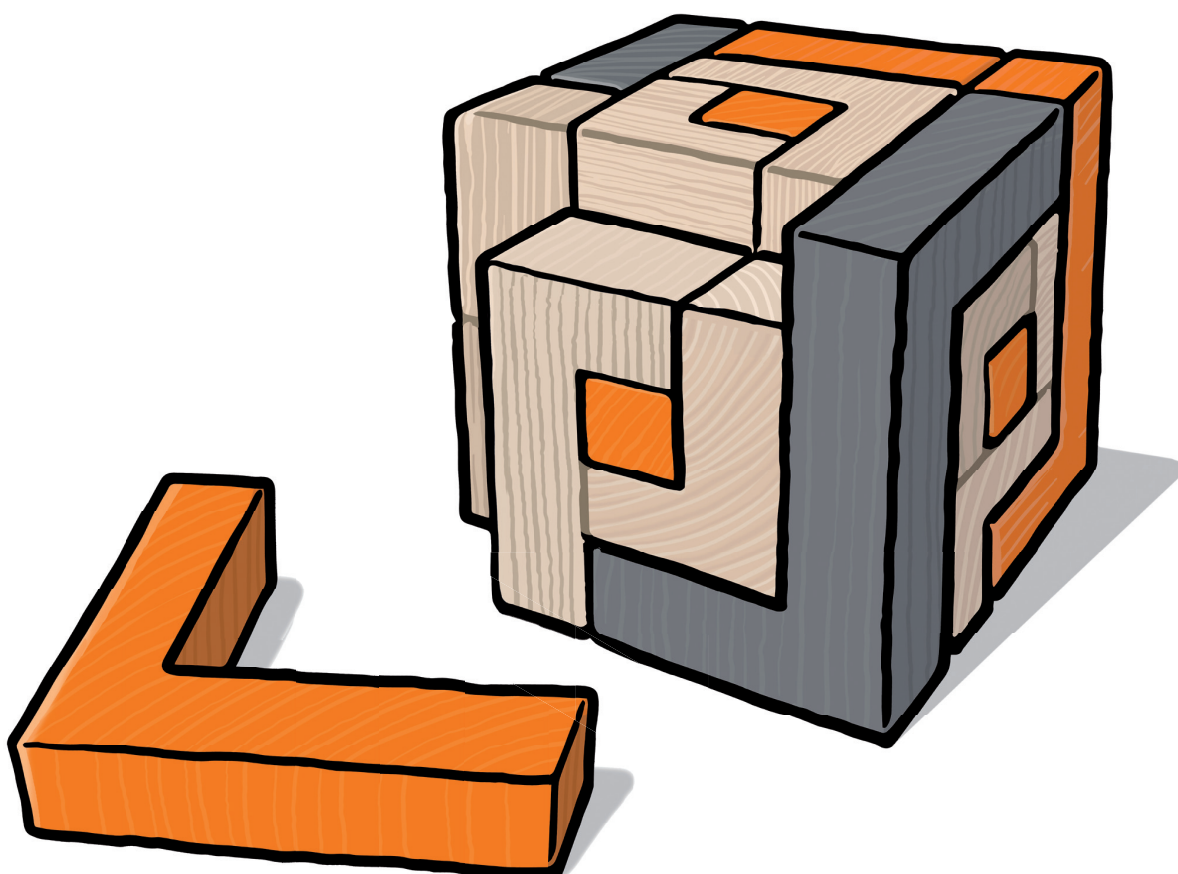
Groenewald: "We doen dit al 20 jaar en geloven sterk dat je altijd met lokale partners moet optrekken. Vanuit

Rotterdam is het lastig om zelf de juiste investering te beoordelen, want je moet de lokale taal spreken en de context kennen. Daarom werken we samen met lokale financiële instellingen die de risico's goed kunnen inschatten. Een recent voorbeeld is een lening van €3 miljoen aan een lokale bank in de Dominicaanse Republiek. De bank bedient 169.000 kredietnemers, waaronder bijna 62.000 kleine boeren, met een gemiddeld microkrediet van €1.100. Zo financieren we indirect ondernemers die investeren in bijvoorbeeld gewasdiversificatie of uitbreiding naar nieuwe markten. Op deze manier wordt het risico op twee niveaus gespreid. Het fonds biedt diversificatie over regio's, landen en financiële instellingen, terwijl de financiële instellingen zelf een portefeuille hebben van duizenden klanten actief in verschillende economische sectoren."

Hoe kunnen particuliere beleggers investeren in private markets?

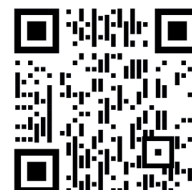
Groenewald: "Private markets waren lang het domein van grote institutionele partijen, maar door de democratisering van de markt verandert dat snel. Dankzij nieuwe regelgeving, zoals de Europese ELTIF-regeling, en de komst van gespecialiseerde fondsen kunnen ook particuliere beleggers met relatief beperkte bedragen deelnemen. Daarnaast zie je steeds meer semi-liquide en evergreen structuren, waarmee je ook met een kortere horizon kunt instappen. Zo krijgen particulieren toegang tot een gespreide portefeuille van private investeringen, terwijl de selectie en het beheer worden uitgevoerd door ervaren professionals. Wat mij betreft is het goed nieuws dat ook particulieren de kans krijgen hun geld te beleggen in thema's als klimaat, biodiversiteit of sociale gelijkheid waarmee ze niet alleen financiële rendement behalen maar ook kunnen bijdragen aan lange termijn sociale en ecologische groei."

Jouw visie, onze infrastructuur.



Met Fondsenplatform ben je voorbereid op de toekomst van vermogensbeheer. Minder administratieve lasten door automatische verwerking van alle stortingen, eenvoudig herbalanceren met één druk op de knop en een schaalbaar platform met jouw eigen modelportefeuilles. Simpel, snel en bijzonder efficiënt.

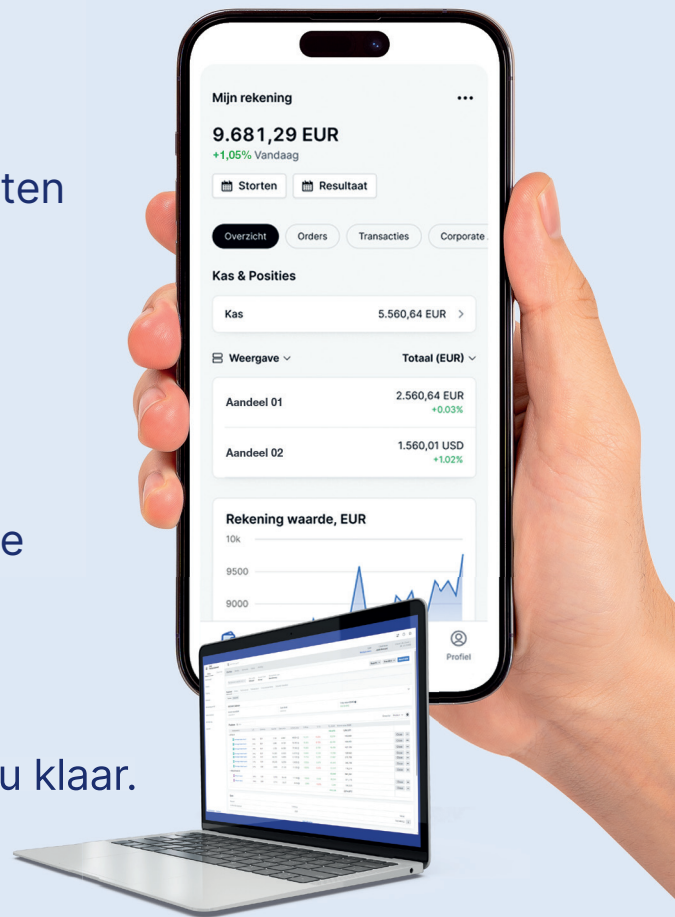
Van vermogensopbouw tot pensioen in de derde pijler, scan de QR code en ontdek welke kansen Fondsenplatform jou brengt.



Onafhankelijke Vermogensbeheerders beleggen via Saxo

- ✓ Best in class (trading) platform
- ✓ Lokale Onboarding en KYC specialisten
- ✓ Digitale onboarding
- ✓ Geavanceerde API connecties
- ✓ White label oplossingen
- ✓ Modelportefeuilles met automatische rebalancing

Het lokale Institutionele team staat voor u klaar.



DENK SAXO

Beleggen kent risico's. Je inleg kan minder waard worden.

Robeco maakt al bijna honderd jaar naam als actieve belegger, maar nu zet de vermogensbeheerder ook in op groei op de markt voor actieve ETF's. Jeroen Hagens (Client Portfolio Manager Quant Equities bij Robeco) legt uit waarom de markt zo snel groeit, hoe Robeco haar kwantitatieve erfenis inzet, en waarom het bedrijf zich klaarstoomt voor een serieuze rol op de actieve ETF-markt.

Actieve ETF's:

"Het gaat om de **strategie**, niet om de **verpakking**"

Wat gaat er schuil achter de snelle groei van de markt voor actieve ETF's?

Hagens: "Een ETF is een beleggingsinstrument waar je van alles in kunt stoppen en die je dagelijks op de beurs kunt verhandelen. Dat is een groot voordeel, want bij een fonds kan het een paar dagen duren voordat je geld daadwerkelijk geïnvesteerd is. In de Verenigde Staten hebben actieve ETF's al een flinke groeispurt gemaakt. Daarbij spelen ook fiscale voordelen mee die er in Europa niet altijd zijn. Hier is toegankelijkheid de grootste drijver van de groei. Ook speelt mee dat ETF's transparant zijn. Je kunt dagelijks opzoeken welke holdings er in een ETF zitten, wat vooral voor institutionele partijen een pluspunt is."

Robeco begon in 1929 als eerste beleggingsfonds van Nederland, met actief beheer als kernactiviteit.

Hoe maak je dan de stap naar de ETF-markt?

Hagens: "Wij zijn nog steeds van oudsher een fondsenhuis en dat blijven we ook. Het is niet dat we ineens al onze strategieën in ETF's lanceren. Wij zien een actieve ETF eigenlijk gewoon als een andere vorm dan een traditioneel fonds, met een grotere toegankelijkheid en meer transparantie als voordelen. Het maakt ons in principe niet uit of een klant de voorkeur geeft aan een fonds of aan een ETF. Het gaat uiteindelijk om de strategie, niet om de verpakking."

Welke strategieën lenen zich het beste voor een actieve ETF-verpakking?

Hagens: "De eerste ETF's die we hebben gelanceerd, zijn gebaseerd op onze langst lopende quant-strategieën, die al twintig jaar live staan. Dat zijn strategieën met een lage tracking error ten opzichte van de index, die in zekere

zin een alternatief vormen voor passief beleggen. Overigens klopt het allang niet meer dat ETF's synoniem zijn voor passief beleggen. De stap naar echt fundamentele actieve strategieën in ETF-vorm hebben we nog niet gemaakt, maar ik zie dat op termijn zeker gebeuren. Het is nu eenmaal makkelijker om dat stapsgewijs op te bouwen."

Welke trends tekenen zich af op de markt voor factorstrategieën en actieve ETF's?

Hagens: "Factorstrategieën zijn de laatste tijd erg populair. Je ziet dat concurrenten ook steeds meer van dit soort strategieën lanceren. Ze presteren goed en zijn qua kosten aantrekkelijker dan traditionele actieve strategieën. Ook speelt mee dat grote bedrijven in de Verenigde Staten en inmiddels ook in opkomende markten heel dominant in de index zijn geworden. Dat speelt actieve factorstrategieën extra in de

Jeroen Hagens, Client
Portfolio Manager Quant
Equities, Robeco ▼



Ontbijtsessie Robeco

Jeroen Hagens & Jeanne Spronck

🕒 09:00 - 10:00

📍 WTC, Amsterdam



kaart. Die beweging zie je overal in de markt. Onze laatste ETF richt zich bijvoorbeeld op small cap-aandelen. Dat is een segment waar actief, datagedreven beheer veel waarde kan toevoegen omdat er simpelweg minder analisten dat universum volgen."

Duurzaamheid is een belangrijk thema bij Robeco. Hoe verhoudt dat zich tot rendement en risico binnen jullie ETF's?

Hagens: "In 1999 lanceerden we ons eerste duurzame beleggingsfonds. We zijn een van de voorlopers op dit vlak en worden in de markt ook als een van de leiders gezien. Het was dus een logische stap om duurzaamheid ook in onze ETF's te verwerken. Overigens hebben we altijd oog voor financieel rendement en risico. Door onze ervaring weten we ook wat het kan kosten als de focus te sterk op duurzaamheid ligt. Dat is de kern van ons 3D-raamwerk: we weten hoeveel tracking error nodig is voor een bepaalde mate van duurzaamheid en rendement. Als we daarmee niets inleveren op risico en rendement, gaan we net wat dieper de duurzaamheid in. Zo krijg je extra duurzaamheid zonder dat dit ten koste gaat van risico en rendement."

Kun je concreet maken hoeveel rendement die duurzaamheidscomponent toevoegt?

Hagens: "Dat is minder zwart-wit dan het lijkt. We hebben signalen in ons aandelenselectiemodel die puur op rendement sturen, maar ook raken aan duurzaamheid. Daarbij kan je denken aan efficiënt omspringen met grondstoffen. Dat raakt twee kanten tegelijk. Bij een efficiënt bedrijf zal de winst hoger liggen, maar het levert bijvoorbeeld ook een lagere CO2-voetafdruk op. Dat is een voordeel als de regelgeving op dit vlak wordt aangescherpt. Tegelijkertijd leggen duurzaamheidsrestricties ook weer beperkingen op aan de

optimale portefeuille. Met zoveel facetten tegelijk kun je niet één rendementscijfer aan duurzaamheid toeschrijven."

Machine learning en alternatieve databronnen zijn een tweede pijler onder jullie strategieën. Kan je in dat opzicht een kijkje onder de motorkap geven?

Hagens: "Binnen onze quant-afdeling werken we al meer dan twintig jaar met data en algoritmes. De laatste jaren komen daar steeds meer alternatieve databronnen bij. Vroeger draaide het puur om financiële data uit jaarverslagen. Maar nu kunnen we bijvoorbeeld ook een earnings call met analisten opnemen, uitschrijven en analyseren op sentiment aan de hand van bepaalde woorden of zinnen. Met machine learning kunnen we beter non-lineaire effecten oppikken, bijvoorbeeld rond de schuldpositie van een bedrijf. Een beetje schuld op de balans is geen probleem, maar als de leningen opeens snel groeien of te hoog zijn gaat het pas echt pijn doen. Dat soort patronen pikt zo'n model heel goed op."

In 2029 bestaat Robeco honderd jaar. Is het aanbod actieve ETF's dan groter dan het traditionele fondsenaanbod?

Hagens: "Als actieve beleggers weten we dat het onmogelijk is om in de toekomst te kijken. Maar actieve ETF's gaan een steeds grotere rol spelen. We lanceren op dit moment veel ETF's en daarmee zijn we behoorlijk succesvol. Je ziet bij sommige Amerikaanse partijen al dat ze minder nieuwe fondsen uitbrengen ten faveure van ETF's. Aangezien we in Europa nog wat achterlopen op die markt, zou dat hier ook die kant op kunnen gaan. Uiteindelijk gaat het erom dat we beschikbaar zijn voor de eindklant. Als ETF's daarvoor de beste mogelijkheid blijken, bewegen we zeker die kant op."

Programma Fund Seminar

Donderdag 24 september 2026 | WTC, Amsterdam

08:30 - 11:00	Registratie en ontvangst
09:00 - 10:00	Ontbijtsessie verzorgd door Robeco
10:15 - 11:00	Masterclass Ronde 1 OHV / Fresh Funds, Pictet Asset Management, Rothschild & Co Asset Management
11:15 - 12:00	Special Briefing Fondsenplatform Michiel van Vugt, Commercieel Directeur van Fondsenplatform
11:15 - 12:00	Masterclass Ronde 2 Amundi IM, BNY Investments, Goldman Sachs Asset Management
12:15 - 13:00	Keynote AFM, gevolgd door paneldiscussie NNEK Paul-Willem van Gerwen, Hoofd Asset Management, AFM, Egbert Berkhoff, Directeur, NNEK / Fondsenplatform
13:00 - 14:00	Netwerk lunch verzorgd door Van Lanschot Kempen
13:00 - 14:00	VIP-Lunch verzorgd door La Française
14:15 - 15:00	Masterclass Ronde 3 AllianceBernstein, Dimensional Fund Advisors, L&G
15:10 - 16:30	Fund Future George Konings , Investment Manager, Aegon Asset Management Hendrik Jan Davids , Senior Impact Client Director, Cardano Neil Nuttal , Managing Director - Co-Chief Investment Officer of Multi-Asset Solutions (MAS), Goldman Sachs Asset Management Tom Bailey , Head of Research, HANetf
16:30 - 17:15	Economenpanel Insinger Gilissen, J.P. Morgan Asset Management, LYNX
17:15 - 19:00	Afsluitende netwerkborrel verzorgd door LYNX

Masterclass Ronde 1

🕒 10:15 - 11:00

📍 Breakout 1, 2 & 3

OHV / Fresh Funds

Speel in op sovereignty met Nederlandse beleggingen

**Christian van Tooren**
Portfoliomanager**Davey Zijderwijk**
Export Finance Deal Flow Manager**Pictet Asset Management**

Een beter index rendement door AI aandelen selectie

**Rhodia Eid**
Client Portfolio Manager, Multi Asset & Quantitative Investment**Rothschild & Co Asset Management**

ESG as a growth driver: from conviction to returns

**Andrea Sekularac**
ESG Specialist**Paulo Varela Nunes**
Country Head Netherlands**Special Briefing Fondsenplatform**

🕒 11:15 - 12:00

📍 Social Room

De lijfrentemarkt is dé groeimotor voor vermogensbeheerders

Ontdek hoe je met lijfrente inspeelt op structurele klantbehoeftes, klantwaarde opbouwt én omzet structureel laat groeien.

**Michiel van Vugt**
Commercieel Directeur**Masterclass Ronde 2**

🕒 11:15 - 12:00

📍 Breakout 1, 2 & 3

Amundi Investment Solutions

European Strategic Autonomy : How the Draghi Agenda Is Reshaping Europe

**Damien Mariette**
Senior Thematic Equity Portfolio Manager**BNY Investment**

The Correlation Regime Shift: Why True Diversification Matters More Than Ever

**Jason Lejonvarn**
Investment Strategist on the Absolute Return team**Goldman Sachs Asset Management**

The Alternative Edge: 'The Power of Private Markets'

**Nadia Stoyanova**
Executive Director – Third Party Wealth Alternatives**Neil Nuttal**
Managing Director - Co-Chief Investment Officer of Multi-Asset Solutions (MAS)



Paul-Willem van Gerwen
Hoofd Asset Management,
AFM



Egbert Berkhoff
Directeur, NNEK / Fondsenplatform

Masterclass Ronde 3

🕒 14:15 - 15:00

📍 Breakout 1, 2 & 3

AllianceBernstein

Opportunities in Europe for the Growth Investor



Thorsten Winkelmann
Chief Investment Officer – European and Global Growth Equities

Dimensional Fund Advisors

Van beleggingshype naar harde les



Richard Feenstra
Vice President, Dimensional Fund Advisors

L&G

L&G thematic ETFs: Powering Electrification in the AI age



Elisa Piscopiello
Senior Index and ETF Investment Specialist

Fund Future

🕒 15:10 - 16:30

📍 Auditorium



George Konings
Investment Manager in he
European Direct Lending Team,
Aegon Asset Management



Hendrik Jan Davids
Senior Impact Client
Director, Cardano



Neil Nuttal
Managing Director - Co-Chief Investment
Officer of Multi-Asset Solutions (MAS)



Tom Bailey
Head of Research,
HANetf

Economenpanel

🕒 16:30 - 17:15

📍 Auditorium

Insinger Gilissen, J.P. Morgan Asset Management, LYNX

Nieuwe concurrenten, slimme technologie en een sector die voortdurend van vorm verandert: het economenpanel brengt specialisten uit uiteenlopende delen van de branche bijeen voor een open gesprek over de verschuivingen die eraan komen — en de vraag wat financieel professionals nú moeten doen om over vijf jaar nog onmisbaar te zijn.

Fund Seminar podcast met InsingerGilissen: custody, depositary services en de volgende groeimarkten

Op donderdag 24 september is het Fund Seminar podcast podium exclusief voor InsingerGilissen. Een podcastserie in drie delen, boordevol actuele ontwikkelingen uit de wereld van fondsbeheer. Van asset servicing naar een scherpe B2B-propositie, via onafhankelijke depositary services vanuit Nederland tot digital assets en crypto custody: we lichten de ontwikkelingen die fondsbeheerders raken stuk voor stuk toe.

1 In de eerste aflevering bespreekt Jan Jaap Omvlee met experts van InsingerGilissen de veranderende behoeften van intermediairs en institutionele klanten. Vlak voor de zomer lanceerde Quintet, de moeder van in de Amsterdam gevestigde bank InsingerGilissen, Quintet Financial Services (QFS), een gespecialiseerd B2B-platform voor institutionele en professionele beleggers in heel Europa. Wat is er sinds de zomer feitelijk veranderd, waarom kan deze dienstverlening nu vanuit Nederland worden aangeboden en wat betekent dit voor de markt en de klant? Ook komt aan bod hoe deze propositie zich onderscheidt van de gevestigde, grote spelers in custody- en depositary-dienstverlening.

2 Hoe ziet de optimale governancestructuur eruit rondom fondsstructuren? Welke partijen zijn er allemaal bij betrokken en hoe ziet de samenwerking tussen InsingerGilissen en deze partijen eruit? Centraal staat de vraag waarom de scheiding tussen fondsadministratie enerzijds en bewaring/controle anderzijds belangrijk is, en hoe beide rollen elkaar in de praktijk aanvullen. Daarnaast komt een breder marktperspectief aan bod, met aandacht voor de afwegingen die fondsbeheerders maken tussen een Nederlandse en een Luxemburgse structuur en geven de sprekers inzicht in het type fondsen en de do's and don't's bij het opstapen van een fonds.

3 In de derde podcast vertelt een onafhankelijke consultant wat er aankomt op het gebied van wet- en regelgeving voor fondsbeheerders, met een vergelijking met de klantonderzoek- en dossierherzieningstrajecten die de bankensector eerder doormaakte. We kijken bewust breder dan alleen regelgeving en behandelen ook digitalisering, blockchaintechnologie en de opkomst van crypto-bewaring. Waar beweegt de fondsenindustrie zich naartoe de komende jaren?

Met dank aan onze partners!



Meld u hier aan voor ons event in september!

H t informatie platform voor professionals in
vermogen om optimaal geïnformeerd te blijven
over de ontwikkelingen die er toe doen.

www.fundseminar.nl

hanetf



Find out more at
HANetf.com/defence

Investing in the **Defence Supercycle**

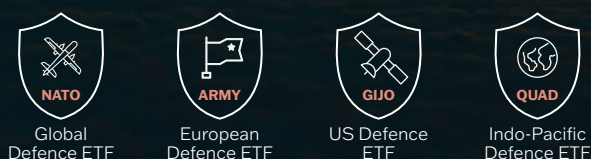
Modern defence extends far beyond tanks, aircraft and missiles.

Cyber security, autonomous systems, drones, artificial intelligence and regional security are becoming just as important as traditional military capability.

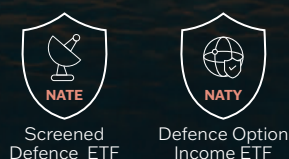
Whether your conviction is global, European, US or Indo-Pacific, or you're looking for screened or income-focused strategies, HANetf offers the most comprehensive ETF range for the defence supercycle.

ETFs built for the Future of Defence

Regional exposure



Solution-based



Future warfare



For professional investors only. Capital at risk.

Waarom vermogensbeheerders niet meer om fiscaal rendement heen kunnen

In de beleggingswereld is veel aandacht voor de impact die kosten hebben op het totaalrendement. Inmiddels komt er steeds meer aandacht voor de wijze waarop fiscaliteit in het rendement doorwerkt. Frank 't Hart (advocaat bij Hart Advocaten) en Michiel van Vugt (commercieel directeur Fondsenplatform) leggen uit wat er schuilgaat achter deze beweging en wat dat betekent voor adviseurs.

Waarom moet een vermogensbeheerder zich eigenlijk met fiscaliteit bezighouden?

Frank 't Hart: "Rendement heeft meerdere lagen. Er is het brutorendement, nettorendement na kosten en dan is er nog het bedrag dat je overhoudt nadat je de fiscus hebt betaald. Dát noem ik fiscaal rendement. Een mooi brutorendement maar een slecht fiscaal rendement is voor de klant geen goed resultaat. Fiscaliteit is dus geen bijzaak, het is bepalend voor wat een klant daadwerkelijk overhoudt. De AFM vraagt hier sinds een aantal jaar nadrukkelijk aandacht voor. Bij hypotheekadviseurs staat het inmiddels als apart onderdeel in hun leidraad en sinds ongeveer 2023 zien we hetzelfde voor beleggingsadviseurs en vermogensbeheerders."

Waarom vraagt de toezichthouder meer aandacht voor de invloed die fiscaliteit heeft op het beleggingsresultaat?

Frank 't Hart: "Financiële

zelfredzaamheid is inmiddels een noodzaak geworden. Op Europees niveau is het belang onderkend dat consumenten makkelijker en beter toegang krijgen tot beleggen. Anders gezegd: we beleggen te weinig. De Europese Commissie wil beleggen promoten en heeft daarvoor een Retail Investment Strategy ontworpen. De bedoeling is dat daaruit wetgeving komt, namelijk een soort MiFID III. Bedenk daarbij dat Nederland een groot pensioentekort heeft. Daarom heeft de Nederlandse wetgever fiscaal pensioenbeleggen mogelijk gemaakt. Maar dan moet daarvan wel gebruik worden gemaakt. De AFM maakt zich ook druk. Niet alleen omdat te weinig consumenten beleggen maar ook onvoldoende rekening houden met fiscaal rendement. In positieve zin niet omdat te weinig gebruik wordt gemaakt van de fiscale voorzieningen. In negatieve zin niet omdat er onvoldoende besef is wat fiscaal rendement is. Wie defensief belegt en geen rekening houdt

met fiscale gevolgen en inflatie kan bedrogen uitkomen. Of zoals de AFM het verwoordt: de Box 3-heffing kan oplopen tot 2,12 procent over het belegd vermogen als het verwacht rendement na kosten lager is dan die belastingheffing. Dat is precies waarom fiscaalvriendelijke constructies zoals de lijfrente, nu zoveel aantrekkelijker worden."

Michiel van Vugt: "Dat merken wij ook heel concreet. Meer dan de helft van de bij ons geopende rekeningen is inmiddels een geblokkeerde lijfrenterekening. Die populariteit hadden we zelf niet verwacht. Box 3 helpt daar duidelijk aan mee. Zodra vermogen boven de vrijstelling komt, wordt fiscaal blokkeren al snel de verstandigste keuze."

Hoe groot is die onbenutte markt eigenlijk? Waarom lopen juist onafhankelijke vermogensbeheerders hier nog op achter?

Michiel van Vugt: "Fors, en nog lang niet volledig benut. Een belangrijke aanjager van die groei is de circa 35 miljard euro aan pensioenvermogen van ondernemers die niet langer in eigen beheer mag, en die dus elders moet worden ondergebracht. De derde pijler waarin mensen via met name lijfrentes zelf pensioenvermogen opbouwen, staat naar schatting op 70 tot 75 miljard euro. Vergelijk dat eens met de tweede pijler waarbinnen pensioenfondsen ruim 1.500 miljard euro beheren. Dan zie je meteen hoe groot het gat nog is."

Michiel van Vugt, Commercieel directeur Fondsenplatform



"Uit onderzoek van de AFM¹ blijkt dat slechts 5 procent van de huishoudens in de derde pijler belegt, en dat naar schatting zo'n 800.000 huishoudens voldoende liquide middelen hebben om te beleggen, maar dit niet doen. Wij zijn met Fondsenplatform al sinds 2005 bezig om lijfrente ook toegankelijk te maken voor onafhankelijke beleggingsondernemingen. Daarvoor hebben we zo'n twaalf jaar voor gelobbyd bij het ministerie van Financiën. Sindsdien zien we de markt langzaam maar zeker veranderen. Veel vermogensbeheerders keken hier lang op neer, omdat het om relatief kleine, periodieke bedragen gaat. Het zijn vaak klanten die maandelijks een paar honderd euro inleggen, in plaats van in één keer een groot vermogen storten. Daar zijn wij als Fondsenplatform echter goed op ingericht, met een sterke focus op automatisering en schaalbaarheid."

Ook bij kleine, terugkerende inleg. Daar zit onze meerwaarde voor vermogensbeheerders die deze doelgroep wél willen bedienen, maar het zelf niet rendabel kunnen organiseren."

Is het geven van fiscaal advies vergunningsplichtig voor een vermogensbeheerder? Wat gebeurt er met partijen dit thema blijven negeren?

Frank 't Hart: "Nee, fiscaal adviseren is niet vergunningsplichtig. Sterker nog, de AFM begint fiscaliteit steeds meer als onderdeel van de zorgplicht te zien. Voor adviseurs zijn er nu twee routes. In het eerste geval beheers je de relevante fiscale aspecten zelf als vermogensbeheerder, vergelijkbaar met wat de AFM nu van hypotheekadviseurs verlangt. Het alternatief is dat je samenwerkt met een fiscalist die vooraf advies geeft. Vervolgens voer jij de beleggingsstrategie uit die daarop aansluit. Beide routes kunnen, als het maar in het belang van de klant gebeurt. Wie fiscaliteit negeert bij beleggen, concurreert zichzelf op termijn uit de markt. Stel je moet kiezen tussen twee adviseurs waarbij de een niets weet van fiscaliteit en de ander wel. Bij een langere beleggingshorizon kan het verschil in fiscaal rendement aanzienlijk zijn. Dan kies je toch voor degene die dat wél doorziet."

Michiel van Vugt: "Wij merken dat de interesse duidelijk toeneemt, ook al gaat het geleidelijk. Steeds meer vermogensbeheerders realiseren zich dat dit een serieus verdienmodel is en niet alleen een compliance-verplichting. Die beweging via de wortel werkt wat ons betreft beter dan wachten tot de toezichthouder met de stok komt. Maar mocht dat laatste toch gebeuren, dan zijn de partijen die nu al fiscaliteit hun tanden hebben gezet, in ieder geval niet de partijen die achterblijven."

Wat is de belangrijkste boodschap voor beleggingsadviseurs en instellingen die hiermee aan de slag willen?

Michiel van Vugt: "Fiscaliteit gaat niet meer weg als thema. Tussen het pensioentekort, de aandacht van de AFM en de druk van Box 3 wordt het voor beleggers steeds relevanter om niet alleen naar brutorendement te kijken, maar naar wat er werkelijk overblijft. Wij hebben de infrastructuur, de vergunning en twaalf jaar ervaring om vermogensbeheerders en beleggingsadviseurs daarbij te ontzorgen. Wij faciliteren de lijfrenterekening en de uitvoering, maar geven zelf bewust geen fiscaal of lijfrente-advies aan de eindklant. Dat laten wij over aan de adviseur of fiscalist, om rolvorming en belangenverstremming te voorkomen. Het toenemende belang van fiscaliteit



Frank 't Hart, Hart Advocaten

geldt nadrukkelijk ook voor de klanten met kleinere, periodieke inleg waar de rest van de markt nog mee worstelt. Dat maakt Fondsenplatform de logische partner om deze verschuiving samen vorm te geven."

¹ Bron: Fiscaal-gefaciliteerde opbouw van individueel pensioenvermogen in de derde pijler: Een analyse van de afnemerskant op basis van CBS-microdata – AFM, 2023

Netto Lijfrente: vergeten kans voor topverdieners

Voor werknemers, ondernemers en DGA's met een bruto inkomen van meer dan €137.800 zijn de mogelijkheden voor fiscaal vriendelijke pensioenopbouw beperkt. Het is een scenario dat zich regelmatig afspeelt:

Als managers van fondsen consequent winnende en verliezende activa zouden kunnen identificeren, dan zou je verwachten dat dit terug te zien is in hun rendementen. Maar dat doen ze niet.

"Ik verdien €225.000, maar mijn pensioenopbouw stopt bij €137.800. Wat nu?"

Sparen of beleggen in box 3 lijkt logisch, maar daar wacht de vermogensrendementsheffing, die in twintig jaar tijd flink kan oplopen. Gelukkig biedt Fondsenplatform met de Netto Lijfrenterekening een voordelig alternatief.

Lijfrente: hoe zit het ook alweer?

Bij een 'gewone' lijfrente is de inleg fiscaal aftrekbaar, en is het opgebouwde vermogen vrijgesteld van vermogensrendementsheffing. Het opgebouwde vermogen moet wel worden gebruikt voor een uitkering als aanvulling op het pensioen; die uitkering is belast, maar meestal tegen een lager tarief dan tijdens het werkzame leven.

Het probleem: de fiscale ruimte voor een gewone lijfrente wordt uitsluitend berekend over het inkomen tot €137.800 (2026). Datzelfde plafond geldt voor pensioenopbouw via een

pensioenfonds of verzekeraar, en veel pensioenregelingen kennen zelfs een nog lager maximum.

De fiscale voordelen van de Netto Lijfrente

Voor inkomen boven €137.800 biedt de Netto Lijfrenterekening een alternatief met twee concrete voordelen. Eén: vrijstelling van vermogensrendementsheffing tijdens de gehele opbouw- en uitkeringsfase. Twee: geen erfbelasting over de waarde van de Netto Lijfrente (met uitzondering van de vermindering van de algemene vrijstelling voor de partner met de helft van die waarde).

De rekensom is helder. Stel: €200.000 in box 3 kost jaarlijks meer dan €4.000 aan vermogensrendementsheffing, opgeteld ruim €80.000 na twintig jaar. En twintig jaar is minder ver weg dan het lijkt: wie nu vijftien jaar voor zijn pensioendatum staat en straks twintig jaar uitkeert, heeft feitelijk al met vijfendertig jaar te maken. Reken je bovendien met een gemiddeld netto rendement van 6%, dan loopt het verschil tussen box 3 en de Netto Lijfrente niet op tot €80.000, maar tot wel €200.000!

Diezelfde €200.000 in een Netto Lijfrenterekening? Nul euro vermogensheffing over inleg én rendement, plus een netto uitkering en erfbelastingvoordeel bij overlijden.

Jaarruimte, reserveringsruimte en stakingswinst

De jaarruimte voor de netto lijfrente wordt berekend over het inkomen boven €137.800 van het voorgaande kalenderjaar, met als formule 15,15% van dat meerdere. Een DGA met €350.000 (bruto) inkomen in 2025 heeft in 2026 dus een (aftrekbare) jaarruimte van €32.148,30.

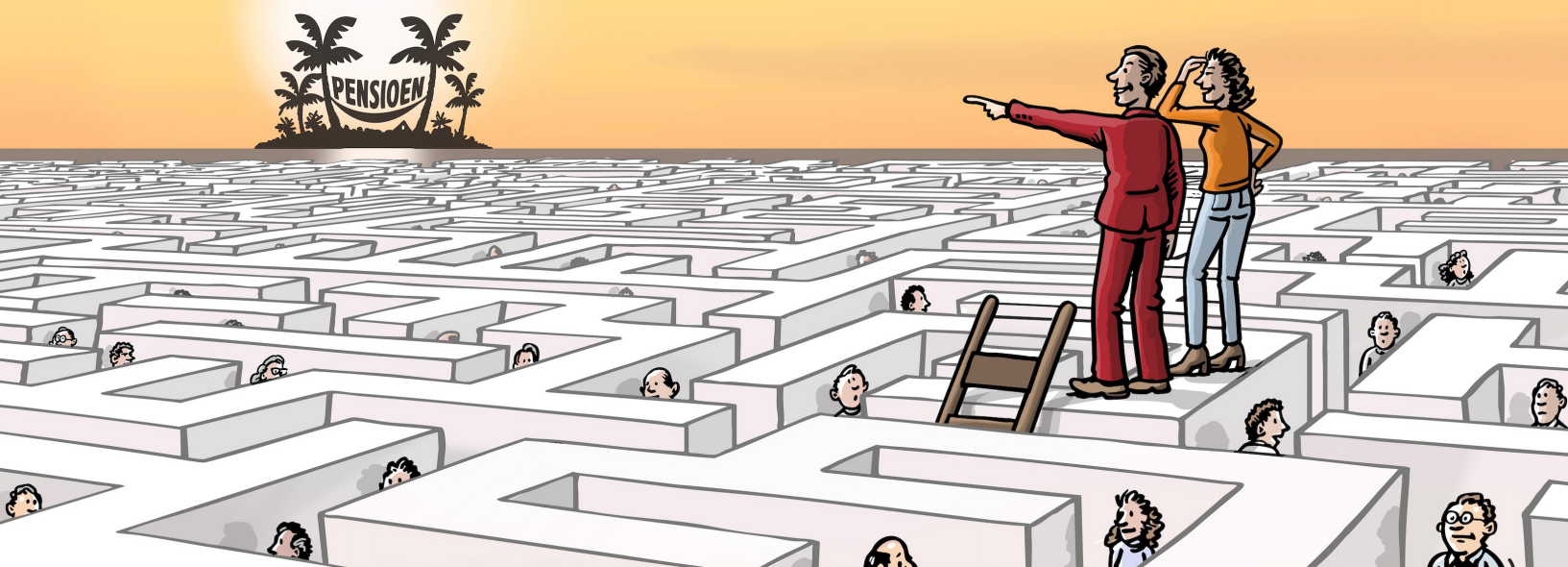
Daarboven is er reserveringsruimte, maximaal 50,5% van die voor reguliere lijfrentes. In de praktijk telt vooral de jaarruimte: die kan fors zijn, terwijl de reserveringsruimte meestal beperkt blijft.

Staakt een ondernemer zijn bedrijf en is de stakingswinst hoger dan wat binnen een reguliere lijfrente fiscaal aftrekbaar is, dan biedt de Netto Lijfrente uitkomst: de winst telt dan mee bij het inkomen en dus bij de jaarruimte. Voor de meeste stakende ondernemers volstaat overigens de reguliere lijfrente al ruimschoots.

Uitkeringsfase en afkoop

De uitkeringsvoorwaarden zijn vergelijkbaar met reguliere lijfrentes, met één verschil: de maximale tijdelijke oudedagslijfrente bedraagt €13.731 (2026) per jaar, tegenover €27.192 (2026) bij reguliere lijfrentes. Kiest de klant voor een einddatum die minimaal twintig jaar na de AOW-leeftijd ligt, dan geldt geen maximum. De uitkeringen zijn bovendien volledig netto: geen inkomstenbelasting of ZVW-premie.

Afkoop is mogelijk, maar fiscaal onaantrekkelijk: de helft van de waarde



op 1 januari van het afkoopjaar wordt vermenigvuldigd met tien en als extra vermogen in box 3 opgegeven. Wie kiest voor de Netto Lijfrente, moet zich dus vooraf realiseren dat het geld echt bestemd is (als aanvulling op) het pensioen.

De doelgroep

De Netto Lijfrente dus bijzonder interessant voor iedereen met een hoog inkomen van boven €137.800 én een hoog vrij vermogen. Denk aan:

- Ondernemers, DGA's en medewerkers met hoge salarissen
- Specialisten met een vrij beroep boven het pensioenplafond
- Klanten met box 3-vermogen die erfbelasting willen optimaliseren

Voor hen is de Netto Lijfrente een logische bouwsteen voor een vredig pensioen en bescherming tegen box 3-heffingen, waarbij besparing op de vermogensrendementsheffing meestal de belangrijkste drijfveer is en extra pensioenopbouw een mooie bijkomstigheid.

Natuurlijk past het niet iedereen: lijfrentevermogen kun je niet vrij

opnemen, dus bij een fluctuerend inkomen of geplande uitgaven op korte termijn zijn er waarschijnlijk betere alternatieven. Maar voor de structurele topverdiener is het niet de vraag óf, maar wanneer deze klant zijn inkomen verantwoord opzij gaat zetten.

Waarom blijft Netto Lijfrente onderbenut?

De focus van de sector ligt op instrumenten voor de bredere doelgroep, en het verschil in aftrek en de berekening van de jaarruimte vormen nog een administratieve drempel. Ook is het aanbod nog beperkt.

Bovendien onderschatten veel mensen hoeveel impact de vermogensrendementsheffing over zo'n lange periode heeft. Nu die heffing volop in de belangstelling staat, ook bij consumenten, zoeken vermogende klanten actiever naar manieren om haar te beperken.

Fondsenplatform maakt het voor vermogensbeheerders nu eenvoudig om de Netto Lijfrente in te zetten voor de vermogensplanning van

de klant. Met Fondsenplatform zet je eigen portefeuilles in en maak je vergelijkingen die in één oogopslag het verschil tussen scenario's tonen. Zo zorg jij dat je klant altijd het beste advies krijgt.

Jouw visie. Onze infrastructuur.

Fondsenplatform ziet vermogensbeheerders worstelen met de infrastructuur en administratieve lasten van lijfrente, waardoor potentieel blijft liggen. Fondsenplatform neemt het zware werk van je over: automatische verwerking van stortingen en eigen modelportefeuilles inzetten, die je eenvoudig herbalanceert.

Jij vertaalt klantdromen naar toekomstplannen. Wij bieden de infrastructuur om te groeien. Onafhankelijk en klaar voor groei? Jouw visie, onze infrastructuur!

www.fondsenplatform.nl/voor-vermogensbeheerders

support@fondsenplatform.nl

088 5510 125





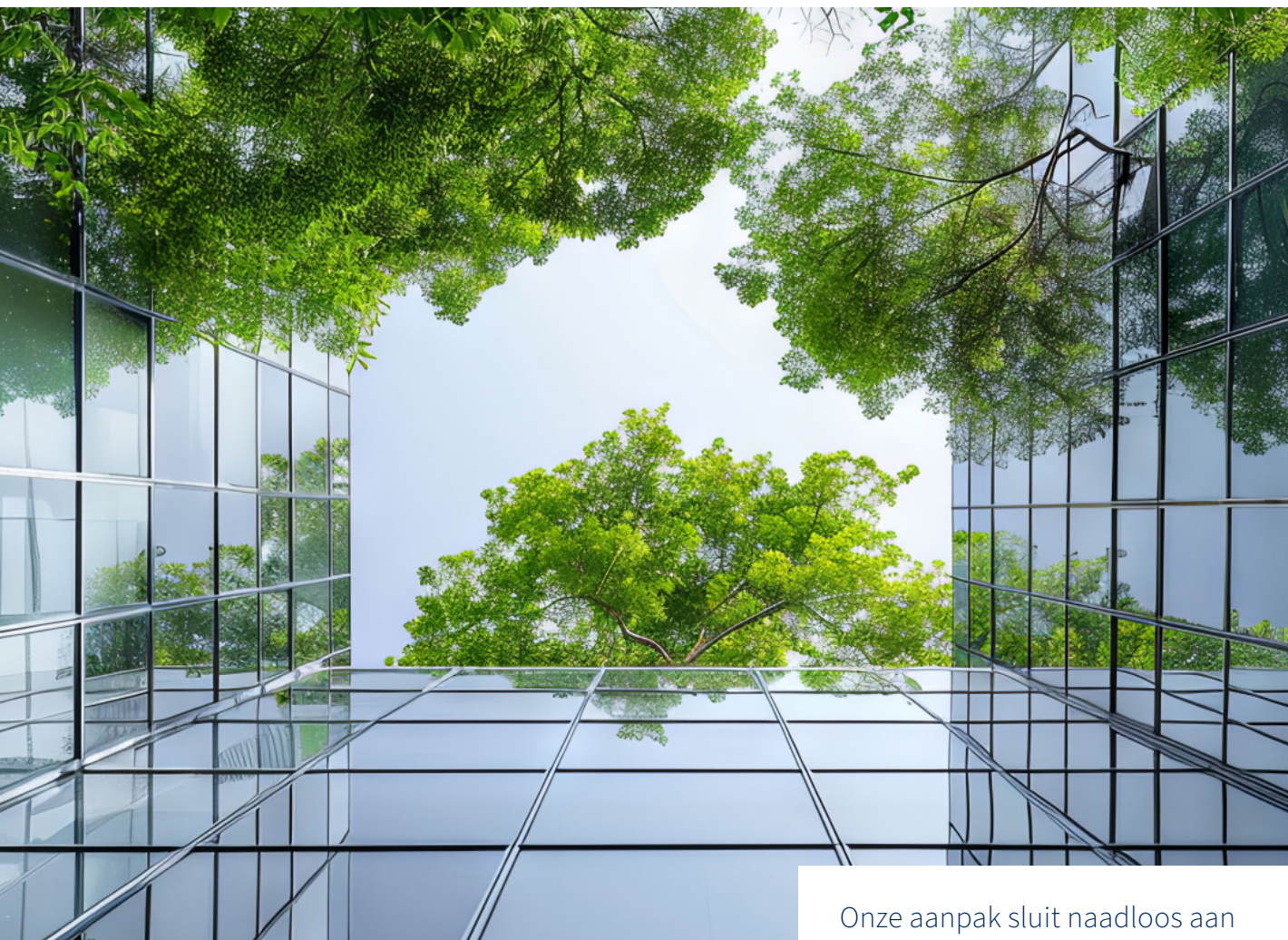
Jouw plan. Jouw kans. Jouw tijd.

Jouw klanten verdienen de best
mogelijke dienstverlening.
Laat daarom het team van
Independent Wealth Manager
Services je hierin bijstaan en
ontdek hoe een partnership met
Van Lanschot Kempen jou kan
ondersteunen.

Benieuwd naar de mogelijkheden?
We maken graag persoonlijk kennis.



**VAN LANSCHOT
KEMPEN**



Een duurzaamheidsaanpak ten dienste van waardecreatie

Onze aanpak sluit naadloos aan bij ons beheer-DNA: waarde creëren voor onze klanten door te anticiperen op structurele veranderingen in de markt. We hanteren een transitiebenadering die het mogelijk maakt om in alle sectoren te beleggen en waarbij we het ondersteunen van duurzame maatschappelijke transformaties combineren met het streven naar financieel rendement.



Ontdek onze aanpak op het gebied van duurzaam beleggen.

am.eu.rothschildandco.com

Beleggen brengt risico's met zich mee: een belegging op basis van ESG- of duurzaamheidscriteria biedt geen kapitaalgarantie en geen rendementsgarantie.

Rothschild & Co Asset Management, een maatschappij voor portefeuillebeheer met een kapitaal van 1.818.181,89 EUR, 29, avenue de Messine - 75008 Parijs. Goedkeuring AMF nr. GP 17000014, RCS Parijs 824 540 173. © Rothschild & Co Asset Management. Alle rechten voorbehouden.

Over de Asset Management-divisie van Rothschild & Co. Als gespecialiseerde vermogensbeheerdivisie van de groep Rothschild & Co. bieden wij een breed scala aan beleggers gepersonaliseerde behersdiensten aan: instellingen, financiële tussenpersonen en distributeurs. Onze ontwikkeling is gebaseerd op een reeks van fondsen met een open einde, die als volgt op de markt worden gebracht onder vier sterke merken: Conviction, Valor, Thematic en 4Change, en het profiteren van onze lange termijn expertise in actief en overtuigingsmanagement, alsmede dan in gedelegeerd beheer. We zijn gevestigd in Parijs en gevestigd in 10 Europese landen. We beheren meer dan 47 miljard euro en hebben bijna 200 mensen in dienst. Meer informatie op: www.am.eu.rothschildandco.com

Brol : Rothschild & Co Asset Management, 31/03/2026

Veerkracht opbouwen in onzekere tijden: de rol van wereldwijd kortlopend high yield

Wanneer cliënten vragen hoe zij een aantrekkelijk inkomensrendement kunnen realiseren zonder buitensporig risico toe te voegen, is het antwoord zelden eenduidig. Spaarrentes bieden vaak beperkte reële vergoeding, staatsobligaties zijn gevoeliger geworden voor rentebewegingen en traditionele dividendstrategieën blijven blootgesteld aan aandelenmarktrisico. In deze omgeving verdienen wereldwijd gespreide kortlopende high yield-obligaties naar onze mening een plek binnen de portefeuilleconstructie.

Dit is geen nichebelegging, maar een volwassen segment binnen de wereldwijde kredietmarkten. De strategie bouwt voort op decennia aan ervaring in high yield-beleggen en combineert kredietanalyse, looptijdbeheer en brede spreiding. Wij denken dat kortlopend wereldwijd high yield, dankzij deze eigenschappen, aantrekkelijk kan zijn in een marktklimaat waarin inkomen, kapitaalbehoud en risicobeheersing centraal staan.

INKOMEN UIT KREDIETRISICOPREMIE, MET BEPERKTE DURATION

De kern van een wereldwijde kortlopende high yield-strategie is het benutten van de kredietrisicopremie: de extra yield die ondernemingen betalen bovenop staatsobligaties ter compensatie voor kredietrisico. Tegelijkertijd wordt de gevoeligheid voor rentebewegingen bewust beperkt door te focussen op obligaties met een kortere resterende looptijd, doorgaans twee tot drie jaar.

Hierdoor wijkt het risicoprofiel duidelijk af van traditionele high yield-indices, waarin ook langer lopende obligaties een belangrijke rol spelen. Een kortere looptijd betekent een lagere duration en daarmee een lagere koersgevoeligheid voor veranderingen in de risicovrije rente. Daarnaast neemt ook de spread duration af, waardoor de portefeuille minder gevoelig is voor bewegingen in kredietopslagen.

Voor cliënten is dit belangrijk. Kortlopende high yield-obligaties hebben doorgaans een meer voorspelbaar pull-to-par-profiel: naarmate een obligatie dichterbij de eindvervaldag komt, wordt de koers meestal sterker verankerd rond de aflossingswaarde, mits de kredietkwaliteit intact blijft. Dit maakt het rendementsprofiel inzichtelijker dan bij langer lopende obligaties, waar rente- en spreadbewegingen een grotere impact kunnen hebben.

Bovendien is de high yield-curve in veel segmenten relatief vlak. Dat betekent dat beleggers een groot deel van de beschikbare yield kunnen realiseren zonder significant verder op de curve te hoeven beleggen. Met andere woorden: de extra vergoeding voor het nemen van langere looptijdrisico's is beperkt, terwijl de bijkomende duration- en spreadrisico's duidelijk toenemen. Voor cliënten die in de afgelopen renteverhogingscyclus koersdalingen in obligatieportefeuilles hebben ervaren, is dit onderscheid essentieel.

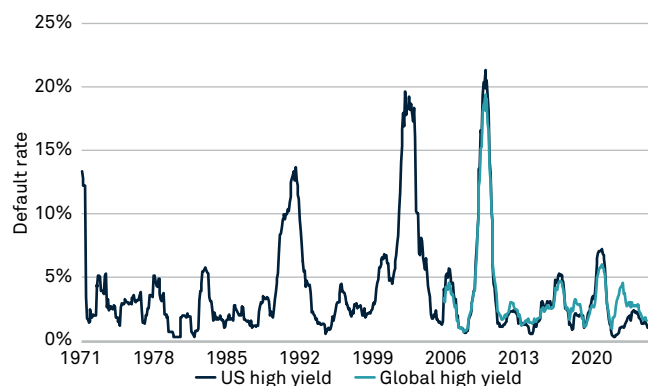
¹ Bron: Bank of America, per 31 maart 2026.

DE HIGH YIELD-MARKT IS STRUCTUREEL STERKER GEWORDEN

Een bezwaar tegen high yield-obligaties is het vermeende hoge wanbetalingsrisico. Die perceptie is historisch begrijpelijk, maar doet onvoldoende recht aan de ontwikkeling van de markt. Wij denken dat de wereldwijde high yield-markt zich de afgelopen tien jaar structureel heeft verbeterd op het gebied van kredietkwaliteit, uitgevende discipline en marktstructuur.

In de Verenigde Staten heeft inmiddels bijna 58%¹ van de high yield-markt een BB-rating, de hoogste ratingcategorie binnen het high yield-universum. Dit duidt op een duidelijke verbetering van de gemiddelde kredietkwaliteit. Ook de default rates blijven beheersbaar. Per maart 2026 bedroegen de wanbetalingspercentages 1,7% in de Verenigde Staten en 2,1% wereldwijd, ruim onder de langjarige gemiddelden.

HET NIVEAU VAN DE 12-MAANDS VOORTSCHRIJDENDE WANBETALINGEN BLIJFT RUIM ONDER HET LANGETERMIJNGEMIDDELDE



Bron: Bank of America, per 31 maart 2026.

Daarnaast zijn ondernemingen binnen het high yield-segment professioneler geworden in hun balansbeheer. Veel emittenten sturen actiever op liquiditeit, interest coverage, leverage en looptijdprofiel. Schuld wordt vaker ruim vóór de eindvervaldag geherfinancierd, waardoor maturity walls beter worden gespreid. Wanneer obligaties vervroegd worden afgelost tegen een call premium, kan dit bovendien direct bijdragen aan het rendement voor bestaande obligatiehouders.

Ook de beleggersbasis is veranderd. Pensioenfondsen en verzekeraars bezitten inmiddels rechtstreeks circa 39% van de wereldwijde high yield-markt, vaak binnen strategische langetermijnallocaties. Deze stabielere institutionele vraag helpt de marktstructuur te versterken en kan de kans op scherpe technische verstoringen verminderen ten opzichte van eerdere cycli.

DE OPBOUW VAN DE HIGH YIELD-MARKT (SCHATTINGEN VAN HET BEHEERD VERMOGEN)

Categorie	US\$ mrd	%
Gespecialiseerde fondsen	463	27%
Core-plus-/flexibele fondsen	406	24%
Pensioenfondsen	327	19%
Verzekeraars	332	20%
Alternatieve vermogensbeheerders	156	9%
Banken/CLO's/business development companies (BDC's)	15	1%
Totaal	1.699	100%

Bron: Bank of America, per 31 maart 2026.

WAAROM NU, EN WAAROM WERELDWIJD?

De absolute yield-niveaus binnen high yield blijven aantrekkelijk in vergelijking met veel andere inkomenscategorieën. Tegelijkertijd blijft de netto-uitgifte van nieuwe obligaties relatief beperkt, waardoor de technische verhouding tussen vraag en aanbod ondersteunend blijft. Voor kredietbeleggers is deze combinatie relevant: een aantrekkelijke carry, beperkte nieuwe supply en een verbeterde gemiddelde kredietkwaliteit vormen samen een gunstig vertrekpunt.

Ook het macro-economische beeld bevat positieve elementen. In Europa heeft Duitsland besloten de constitutionele schuldenrem te versoepelen, waarmee aanzienlijke fiscale ruimte ontstaat. Het aangekondigde infrastructuurfonds van €500 miljard kan op termijn bijdragen aan economische groei, investeringen en bedrijfsactiviteit in de eurozone. Voor Europese high yield-emittenten kan dit indirect ondersteunend werken, met name in sectoren die profiteren van infrastructuur, industriële activiteit en binnenlandse vraag.

Voor Nederlandse cliënten is Europese exposure vaak intuïtief aantrekkelijk. Toch kan een puur Europese benadering leiden tot een minder efficiënte portefeuille. De wereldwijde high yield-markt biedt toegang tot een bredere set emittenten, sectoren en regio's. Daarbij horen ook kwalitatief sterke bedrijven in opkomende markten die lokaal dominante marktposities hebben, maar een yield premium bieden vanwege hun jurisdictie of geografische risicoperceptie.

Een mondiale aanpak vergroot het opportunity set en biedt meer mogelijkheden voor actieve kredietselectie. Door emittenten wereldwijd te vergelijken op leverage, cashflowgeneratie, interest coverage, sectorpositie, governance en

herfinancieringsrisico, kan een beheerder risico's selectiever nemen. Geografische spreiding kan daarmee bijdragen aan een robuustere portefeuille, zonder dat dit automatisch hoeft te leiden tot een hoger risicoprofiel.

In een omgeving die waarschijnlijk volatiel blijft – door geopolitieke spanningen, verkiezingscycli, begrotingsbeleid en veranderende uitgiftepatronen van overheden – is brede spreiding geen luxe, maar een wezenlijk onderdeel van risicobeheer.

EEN EFFICIËNTE BOUWSTEEN BINNEN DE PORTEFEUILLE

Een praktisch voordeel van een wereldwijde kortlopende high yield-strategie is dat deze relatief zuiver in een bredere portefeuille kan worden geïntegreerd. Omdat de strategie bewust de duration beperkt, voegt zij vooral kredietrisicopremie toe en minder renterisico. Hierdoor kan de allocatie naast staatsobligaties, investment grade credit, aandelen, vastgoed, infrastructuur of alternatieve beleggingen worden geplaatst zonder onnodige overlap in duration-exposure te creëren.

De rendementsbron is helder: de strategie streeft naar het incasseren van carry uit kredietopslagen, aangevuld met mogelijke koerswinst door pull-to-par en eventuele vervroegde aflossingen. Het belangrijkste risico – wanbetaling – wordt beheerst via spreiding, fundamentele kredietanalyse, sectorallocatie en actieve selectie van emittenten.

Daarbij is het kortlopende karakter van de strategie van belang. Door te beleggen in obligaties met beperkte resterende looptijden, blijft de zichtbaarheid op toekomstige kasstromen doorgaans groter. De analyse richt zich niet alleen op de vraag of een onderneming op lange termijn kan groeien, maar vooral op de vraag of zij in staat is om haar verplichtingen gedurende de resterende looptijd van de obligatie na te komen of te herfinancieren.

SAMENVATTING

High yield-obligatiemarkten hebben meerdere stressperiodes doorstaan, waaronder de pandemie, de daaropvolgende inflatieschok en de sterke renteverhogingen. Uit deze cycli is de markt structureel sterker naar voren gekomen. De huidige markt wordt gekenmerkt door een hogere gemiddelde kredietkwaliteit, beheersbare default rates, een bredere institutionele beleggersbasis en een ondersteunende technische vraag-aanbodverhouding.

Een wereldwijde kortlopende high yield-strategie combineert aantrekkelijke carry met beperkte duration, actieve kredietselectie en brede spreiding. Daardoor kan zij voor cliënten een efficiënte inkomensbouwsteen vormen binnen een gediversifieerde portefeuille. De strategie is niet risicovrij, maar wel ontworpen om kredietrisico gericht te benutten, renterisico te beperken en veerkracht te bieden in een marktklimaat dat naar verwachting onzeker en volatiel blijft.

For Professional Clients only. The value of investments and the income received can fall as well as rise and investors may not get back the original amount invested. This is a financial promotion. Any views and opinions are not investment advice or a research recommendation. BNY Investments is the brand name for the investment management business of BNY and its investment firm affiliates worldwide. BNY is the corporate brand of The Bank of New York Mellon Corporation and may be used to reference the corporation as a whole or its various subsidiaries generally. Issued in Netherlands by BNY Mellon Fund Management (Luxembourg) S.A. (BNY MFML), a public limited company (société anonyme) incorporated and existing under Luxembourg law under registration number B28166 and having its registered address at 2-4 Rue Eugène Ruppert L-2453 Luxembourg. BNY MFML is regulated by the Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). 1611500

T13947 07/26.



Bewaar de avonturen voor later. Voor nu: Fresh Funds.

Prijswinnende expertise in obligaties en MKB-leningen.



Obligatiefonds

Fresh Fixed Income Fund

10 jaar actief beheer ·

★★★★★ Morningstar



MKB-fonds

Fresh Dutch SME Fund

Directe financiering van het Nederlandse mkb



▲ ▲ ▲
BEKROOND

★★★★★
Morningstar

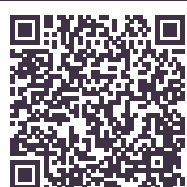
Overall Rating · Fresh Fixed Income Fund, per 1 juli 2026

LSEG Lipper Fund Award

2x winnaar [jaartallen + categorie] · Fresh Fixed Income Fund

Infront Fund Award

Winnaar 2026 · Fresh Fixed Income Fund



Ontdek de fondsen op freshfunds.nl

Scan de QR-code voor rendementen, documentatie en instapmogelijkheden.

Amstelplein 1, 1096 HA Amsterdam · +31 (0)20 5040 444 · info@freshfunds.nl

Beleggen kent risico's. U kunt (een deel van) uw inleg verliezen. Resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. Lees het essentiële-informatiedocument (EID) en het prospectus. De beheerder staat onder toezicht van de AFM.



Smarter solutions for a changing world

ETFs built to address real-world investor challenges

Find out more at am.landg.com

Marketing communication. Capital at risk.

Investeren in eigen land: Aegon AM over de meerwaarde van Nederlandse private debt

Aegon Asset Management (Aegon AM) ziet de vraag naar Dutch private debt onder beleggers toenemen. Bart Lugtenburg en George Konings, senior investment managers bij Aegon AM, leggen uit waarom deze categorie voor professionele beleggers steeds relevanter wordt.

Waarom kijken professionele beleggers nadrukkelijker naar private debt?

Lugtenburg: "Bij Dutch Private Debt heb je het echt over een tastbaar bedrijf. Je ziet waarin je belegt en welke voordelen dat oplevert. Dat is heel anders dan bij obligaties, waar het vaak gaat om vrij anonieme instrumenten van grote bedrijven in het buitenland."

Wat maakt Dutch Private Debt vervolgens fundamenteel anders dan een traditionele obligatie?

Konings: "Binnen deze strategie werken we met drie instrumenten met verschillende risico-rendementsprofielen. Senior leningen hebben een positie vergelijkbaar met een traditionele banklening en bieden een spread van ongeveer 350 tot 400 basispunten boven Euribor. Achtergestelde leningen kennen een hoger risico en een navenant hogere spread van rond de 900-1000 basispunten boven Euribor, en unitranche-leningen vormen hier een hybride tussenvorm van. Omdat de coupon van veel leningen aan

Euribor gekoppeld is, lopen beleggers bovendien minder renterisico dan bij traditionele obligatiebeleggingen. Naast het grotendeels floating rate karakter van onze leningen, kunnen beleggers ook profiteren van een hogere rentevergoeding dan bij obligaties, onder andere als compensatie voor de illiquiditeit van de leningen. Ook bieden onze leningen een mooie diversificatie in een portefeuille met andere schuldinstrumenten."

Waarom is juist de Nederlandse markt voor private debt zo in trek bij jullie klanten?

Lugtenburg: "De Nederlandse markt is op zich niet uniek, maar wel een hele goede markt om in te investeren: een stabiele, voorspelbare economie met goed overheidsbeleid. Daarnaast hebben we veel mooie bedrijven, vooral in het midden- en kleinbedrijf, die zich normaal gesproken nog niet kunnen financieren via een obligatie-uitgifte. Zij zijn vaak aangewezen op traditionele banken, die door strengere kapitaaleisen wat minder actief zijn in dit segment. Daardoor

ontstaat ruimte voor professionele beleggers en asset managers om deze financieringsbehoefte van bedrijven te vullen. Zo krijgen beleggers toegang tot een deel van de markt dat normaal gesproken niet voor hen toegankelijk is,

George Konings,
Senior Investment Manager





▲
Bart Lugtenburg,
Senior Investment Manager

namelijk het Nederlandse MKB in plaats van alleen de grote, internationaal opererende obligatie-uitgevers."

Speelt de wens om de eigen Nederlandse achterban te ondersteunen ook een rol bij jullie klanten?

Konings: "Absoluut. Voor beleggers is het belangrijk een goed rendement te realiseren voor hun deelnemers.

Voor deze beleggers is het extra prettig als het geld dat ze beleggen direct of indirect ten goede komt aan diezelfde achterban. Denk aan een productiebedrijf dat een nieuwe productielocatie wil financieren, of een MKB-bedrijf dat mede door onze hulp bedrijfsopvolging kan realiseren. Dat kan goed aansluiten bij de sector waarin de deelnemers van een fonds zelf werkzaam zijn. Het maakt de belegging herkenbaar en tastbaar voor de achterban van onze klanten."

Hoe vinden jullie aantrekkelijke kansen in de markt?

Konings: "Onze dealflow komt uit drie bronnen, namelijk banken die een financieringsbehoefte van een

bedrijfsklant niet volledig zelf kunnen invullen, corporate finance- en debt-adviseurs die voor bedrijven de optimale financieringsmix zoeken en investeringsmaatschappijen of aandeelhouders met een portefeuille aan ondernemingen. We zijn sinds 2016 actief met private debt in de Nederlandse markt. Ons netwerk is in de loop der jaren alleen maar gegroeid. Bijna iedereen in ons team komt oorspronkelijk van een Nederlandse grootbank. Dankzij ons netwerk en ons trackrecord staan we bovenaan de belijst van partijen die een lening in de markt willen zetten. Dat is een groot voordeel, want je wil niet pas gebeld worden op het moment dat een potentiële deal door andere marktpartijen is afgewezen."

Jullie hanteren ook een eigen duurzaamheidskader. Hoe werkt dat in de praktijk?

Lugtenburg: "Voor onze Dutch private debt propositie hanteren we een framework met vier impact thema's, namelijk innovatie en duurzame groei, klimaat en energietransitie, circulaire economie en grondstoffenefficiëntie,

en sociale ontwikkeling en welzijn. De ambitie is om 50% van de portefeuille te beleggen in bedrijven die een meetbare impact realiseren. Daarnaast beoogt het fonds om de verduurzaming van bedrijven die het financiert te versnellen. Bij sommige leningen koppelen we bijvoorbeeld de rentemarge aan concrete KPI's, zodat bedrijven een korting krijgen als ze aantoonbaar verduurzamen. Dat betekent niet dat een bedrijf al het duurzaamste ter wereld moet zijn, maar wel dat het voor een opgave staat en dat wij verbeteringen willen stimuleren. We stemmen die doelen altijd af op de sector en het businessmodel van het bedrijf, zodat het werkbaar blijft, zowel voor de onderneming als voor onze klant."

Eerder dit jaar waren er liquiditeitsproblemen bij Amerikaanse private credit-fondsen. Is dat een signaal voor risico's in de Nederlandse markt?

Konings: "In de Verenigde Staten speelden eigenlijk twee problemen tegelijk. Fondsen hadden een grote blootstelling aan softwarebedrijven, waarvan het verdienmodel onder druk kan komen door de opkomst van AI, waardoor beleggers gingen twijfelen aan de waarderingen van die bedrijven binnen die fondsen. Tegelijkertijd zaten er veel retailbeleggers in die fondsen, die met grotere bedragen wilden uittreden dan de fondsvoorwaarden toestonden. Dat creëerde een soort bankrun, maar dan bij een fonds in plaats van een bank. Onze situatie is wezenlijk anders. We hebben een breed gespreide portefeuille zonder overweging naar AI-gerelateerde sectoren, en we richten ons op professionele beleggers. Deze partijen begrijpen het illiquide karakter van deze markt en hebben doorgaans ook een investeringshorizon die goed aansluit bij onze Dutch private debt-propositie."

SKAGEN Kon-Tiki: Playing defence in a top-heavy market

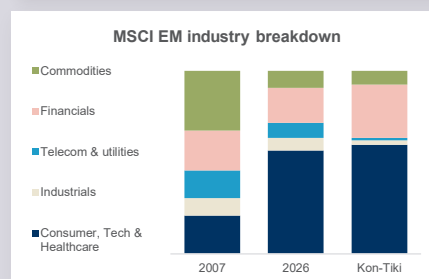
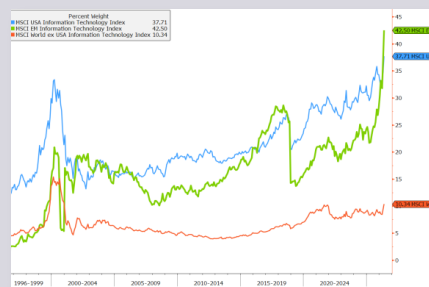
An increasingly narrow tech-driven rally demonstrates the evolution in emerging markets over recent years and highlights the potential benefits of an active, price-driven investment approach.

Emerging market equities have performed strongly this year, supported by robust earnings growth and rising expectations. Against a backdrop of volatility, the MSCI EM Index is up 22% and has outperformed developed markets by a wide margin. Earnings are expected to grow sharply into 2026, with profit margins and return on equity at cyclical highs.

However, the rally is becoming increasingly narrow. As in the US, where the “Magnificent Seven” have driven returns, EM are also seeing rising concentration risk. A handful of AI-linked megacaps have led both earnings growth and market performance. Korean equities have surged, with a large share of gains coming from just two companies, Samsung Electronics and SK Hynix. Taiwan is even more concentrated, with TSMC alone accounting for over half of the country index and a significant portion of the MSCI EM benchmark.

As investors embrace the AI-driven growth story, technology now

Rapid recent growth means IT now dominates EM at the expense of more traditional value sectors



Source: Bloomberg

dominates EM, making up more than 40% of the index. This marks a dramatic shift from the more diversified, capital-intensive composition of the past, reflecting structural changes such as rising middle classes and evolving consumption patterns.

SKAGEN Kon-Tiki has evolved alongside these changes while maintaining its core investment philosophy. Today, around 60% of the portfolio is invested in high-quality companies across IT, consumer and healthcare, complemented by insurance businesses in countries benefiting from rising wealth and savings.

At the same time, the fund avoids excessive concentration. While key contributors such as Samsung Electronics and TSMC remain important holdings, positions have been reduced following strong performance. Capital has been redeployed into new opportunities and companies where valuations have become more attractive after periods of weakness.

Price-driven rebalancing

A disciplined approach to selling into strength and buying into weakness underpins Kon-Tiki's strategy. This helps maintain exposure to high-quality

Risk managed through diversification across macro scenarios



Source: Illustrative/approximate portfolio weights excluding cash, SKAGEN as at 29 May 2026

companies while keeping valuations attractive. The portfolio trades at a meaningful discount to the broader market and offers significant upside potential.

Although overall EM valuations are in line with long-term averages, significant differences exist. Some markets, such as Taiwan and Korea, are approaching historically elevated levels, while others, including China and Brazil, remain closer to long-term norms.

Importantly, Kon-Tiki's portfolio remains well diversified, with approximately 50 holdings spread across sectors and countries. This reduces reliance on any single theme – such as AI – and positions the fund to perform across a range of macroeconomic scenarios.

Active value

Emerging markets remain an area where active, value-based investing can add significant value. Evidence shows that portfolios with higher active share have delivered more consistent

long-term outperformance. In a market increasingly driven by concentration and sentiment, a disciplined, bottom-up approach focused on valuation and diversification offers a more resilient path to sustained returns.

¹MSCI Emerging Markets (+21.8%) vs. MSCI World (+6.7%) as at 10 June 2026 in local currency.

Defensie 2.0: “Wie alleen naar drones kijkt, mist het hele plaatje”

Drones veroverden het slagveld, maar zijn volgens Tom Bailey (Head of Research bij HANETF dat onder meer drone-ETF DRON en het NAVO-defensie-ETF NATO aanbiedt) slechts het zichtbare topje van een veel groter verhaal. Defensie 2.0 is een verschuiving naar software, data en cyber die de hele beleggingscase rond defensie herschrijft.

Drones gingen in een paar jaar tijd van niche naar mainstream op het slagveld. Wat gaf de doorslag om een apart drone-ETF (DRON) te lanceren?

Bailey: "Wat mensen vaak missen, is dat drones geen homogene categorie zijn. Iedereen denkt aan de Shahed-drones of de quadcopters die je in Oekraïne ziet. Maar dat is slechts een klein deel van het verhaal. Drones worden ingezet voor verkenning, doelherkenning, korteafstandsaanvallen en langeafstandsaanvallen. De technologie hierachter zit in een constante innovatiecyclus, omdat elke oplossing tegen storing en elektronische oorlogsvoering weer een nieuwe generatie drones uitlokt. Het omslagpunt voor ons was toen duidelijk werd dat het niet alleen om de productie van vliegtuigjes gaat, maar om een compleet ecosysteem. Daarbij kan je denken aan sensoren en optische systemen, de AI voor navigatie en doelherkenning, de software waarmee één operator honderden drones tegelijk

Tom Bailey, Head of Research, HANETF



Fund Future: Aegon Asset Management, Cardano, Goldman Sachs AM, HANETF

🕒 15:10 - 16:30

📍 WTC, Amsterdam



aanstuurt, en inmiddels ook een hele nieuwe categorie counter-drone-technologie. Het is precies die bredere keten die dit tot een transformationeel en belegbaar thema maakt, in plaats van een tijdelijke uitschieter."

De opkomst van goedkope drones lijkt de spelregels van moderne oorlogsvoering te veranderen. Hoe moeten beleggers hun defensie-exposure heroverwegen?

Bailey: "Je gebruikt geen Patriot-raket van drie miljoen dollar om een Shahed van twintig- tot vijftigduizend dollar neer te halen. Maar dat betekent niet dat de grote wapenfabrikanten hun relevantie verliezen, het verschuift juist waar hun groei vandaan komt. Bij de grote Duitse defensiespecialist Rheinmetall was luchtverdediging de snelst groeiende divisie in het eerste kwartaal. De groei werd aangewakkerd door de Skynex- en Skyranger-systemen, die drones met slimme 30mm-munitie uitschakelen voor zo'n vierduizend dollar per inzet. Dat verandert de rekensom volledig. Kongsberg heeft in het eerste kwartaal nieuwe orders binnengehaald voor de levering van counter-drone-systemen aan Polen voor een bedrag dat groter was dan hun hele orderinname in hetzelfde kwartaal een jaar eerder."

En bedrijven als Thales werken aan laser- en microgolfoplossingen die uiteindelijk een paar centen tot een paar dollar per inzet moeten gaan kosten. Voor beleggers betekent dit dat je niet moet kiezen tussen de gevestigde namen en de pure drone-spelers, maar dat je moet kijken naar wie het snelst kosten per treffer omlaag weet te brengen. Dat is het echte gevecht, niet drones tegen onderscheppers."

Behalve op het slagveld wordt de strijd ook steeds meer online uitgevochten. Waar trekt u de grens tussen een cybersecurity-investering en een defensie-investering? Is dat onderscheid nog wel zinvol voor beleggers?

Bailey: "Wij screenen voor onze NAVO-ETF op cybersecuritybedrijven met een contract bij een NAVO-overheid, maar we doen bewust geen omzetscreening, omdat dit een grijs gebied is. Bedrijven geven veel geld uit aan cybersecurity. Dat doen ze deels om zich te beschermen tegen online criminaliteit, maar we zien een duidelijke correlatie tussen geopolitieke spanning en de omvang van cyberaanvallen op civiele infrastructuur en commerciële bedrijven. Cybersecurity is een vreemd hoekje van defensie. Er bestaan cybercommando's binnen de NAVO en aparte eenheden binnen legers, maar tegelijk wordt van de commerciële sector verwacht dat die grotendeels zelf haar digitale verdediging organiseert en betaalt. Denk aan een offshore platform. De fysieke bescherming daarvan is de verantwoordelijkheid van de

marine, maar de digitale kant moet het bedrijf zelf regelen, bijvoorbeeld via Fortinet, Palo Alto of CrowdStrike. Dat is precies waarom we kiezen voor bedrijven met aantoonbare NAVO-contracten. Naarmate defensie steeds meer softwaregedreven wordt, met de noodzaak van beveiligde communicatie, vervaagt die grens tussen cybersecurity en klassieke defensie steeds verder."

Europese overheden willen in hoog tempo eigen droneproductiecapaciteit opbouwen. Ontstaat daarmee een echte beleggingskans in Europese drone-pure-plays, of blijft de sector gedomineerd door Amerikaanse beursgenoteerde bedrijven?

Bailey: "Eerlijk gezegd is onze Europese exposure in het drone-ETF vrijwel nihil, op het deels Oekraïense Swarmer na. Wat we willen zien, zijn meer Europese beursintroducties in deze sector. Het Verenigd Koninkrijk maakte recent bekend vijf miljard pond te investeren in drones, met expliciete nadruk op eigen productiecapaciteit, en je ziet dezelfde beweging in de Verenigde Staten. Waar ik het meeste potentieel zie, is niet zozeer bij West-Europese bedrijven, maar bij Oekraïense dronefabrikanten. Neem General Cherry. Die onderneming is een paar jaar geleden opgericht en draaide vorig jaar al tweehonderdvijftig miljoen dollar. Als je over vijf jaar ons drone-ETF bekijkt, verwacht ik dat daar veel meer Oekraïense namen in staan. Dat is waarschijnlijk de snelste weg naar echte Europese exposure, niet via Frankfurt of Parijs, maar via Kiev."

Beleggen in defensie gold lang als taboe voor ESG-bewuste instellingen. Tekent zich in dit opzicht al een verandering af?

Bailey: "Voor onze Artikel 8 defensie-ETF hanteren we de gebruikelijke uitsluitingen op tabak en kolen, maar we hebben de screening op controversiële wapens verscherpt. We kiezen geen positie in bedrijven die op maar enigerlei wijze betrokken zijn bij clustermunition of antipersoonsmijnen. Dat is inmiddels de norm geworden, maar er zit ook een filosofisch punt achter. Veel beleggers realiseren zich dat onze waarden in Centraal- en West-Europa geweldig zijn, maar dat het vermogen om die te verdedigen net zo cruciaal is. Niemand noemt Novo Nordisk pro-diabetes omdat het insulinepennen maakt. Defensiebedrijven zijn niet pro-oorlog, ze bieden een oplossing voor een reëel probleem waar Europa nu voor staat. Het is bovendien intern tegenstrijdig dat de Europese Unie tot achthonderd miljard dollar wil uitgeven aan het Readiness 2030-plan, terwijl de uitleg van verantwoord-beleggenregels fondsbeheerders tegelijk afraadt om in diezelfde sector te investeren. En ook als de oorlog in Oekraïne hopelijk snel voorbij is, verdwijnt deze beleggingscase niet. De herbewapening van Europa gaat allang niet meer alleen over wapens leveren aan Oekraïne, maar over strategische autonomie en een geloofwaardig eigen afweervermogen, met of zonder een vijandig Rusland."



De klimaattransitie als motor voor duurzame én financiële prestaties

De overgang naar een CO₂-arme economie wordt vaak gezien als een uitdaging. Wij zien ze vooral als een bron van kansen. Bedrijven die erin slagen hun bedrijfsmodel aan te passen aan de klimaattransitie, versterken niet alleen hun duurzaamheid, maar vaak ook hun concurrentievermogen en financiële veerkracht.

Bij Rothschild & Co Asset Management geloven wij dat de grootste impact niet ontstaat door sectoren of bedrijven met een hoge uitstoot uit te sluiten, maar door ondernemingen te identificeren die geloofwaardige stappen zetten richting decarbonisatie. Daarom hanteren wij een transitiegerichte beleggingsaanpak zonder stijl- of sectorvoorkeur. Hierdoor kunnen we investeren in bedrijven uit uiteenlopende sectoren die actief bijdragen aan de overgang naar een koolstofarme economie.

Een succesvolle transitie vraagt meer dan ambitieuze doelstellingen. Daarom hebben wij een eigen transition framework ontwikkeld waarmee wij ondernemingen analyseren, hun vooruitgang monitoren en hun klimaatstrategie kritisch beoordelen. We kijken verder dan intentieverklaringen en richten ons op meetbare resultaten, concrete investeringen en de haalbaarheid van transitieplannen.

Engagement vormt daarbij een essentieel onderdeel van onze aanpak. Door een actieve en langdurige dialoog met ondernemingen bouwen wij inzicht en vertrouwen op. Door

hun uitdagingen te begrijpen en hun voortgang op te volgen, kunnen wij zowel duurzaamheids- als financiële risico's beter beoordelen en bedrijven stimuleren om hun ambities waar te maken.

De toenemende geopolitieke spanningen, de behoefte aan strategische autonomie en de vraag naar betaalbare koolstofvrije energie maken de klimaattransitie bovendien tot een belangrijk concurrentievraagstuk. Bedrijven die hun toeleveringsketens verduurzamen, energie-efficiënter werken of innovatieve klimaatoplossingen ontwikkelen, zijn vaak beter gepositioneerd voor de economie van morgen.

Onze ervaring toont aan dat ondernemingen met een geloofwaardig transitiepad vaak beter voorbereid zijn op toekomstige regelgeving, veranderende marktomstandigheden en nieuwe economische realiteiten. Hierdoor kan de klimaattransitie niet alleen bijdragen aan positieve milieu-impact, maar ook aan aantrekkelijk financieel rendement op lange termijn.

Deze overtuiging ligt aan de basis van onze beleggingsoplossingen, waaronder **R-co 4Change Net Zero Equity Euro**. Ondanks de uitdagingen waarmee duurzaam beleggen soms wordt geconfronteerd, blijven wij ervan overtuigd dat een pragmatische en actieve benadering van de klimaattransitie een krachtige motor kan zijn voor zowel duurzame als financiële prestaties.

Marketingcommunicatie. Dit document vormt geen beleggingsadvies, aanbeveling of aanbod tot het kopen of verkopen van financiële instrumenten.

R-co 4Change Net Zero Equity Euro: SRI-risico: 4/7. R-co 4Change Net Zero Equity Euro is een subfonds van de SICAV "R-co 2", een Franse open-end beleggingsmaatschappij met veranderlijk kapitaal (Société d'Investissement à Capital Variable), gevestigd aan 29 avenue de Messine, 75008 Parijs, ingeschreven onder nummer 889 511 747 RCS Parijs.

Risicowaarschuwing: Beleggen brengt risico's met zich mee, waaronder het risico op kapitaalverlies. Alvorens een beleggingsbeslissing te nemen, dienen beleggers het Prospectus en het Essentiële-informatiedocument (Eid/ KID) voor PRIIP's te raadplegen. Deze documenten zijn beschikbaar op am.eu.rothschildandco.com.

Over Rothschild & Co Asset Management:

Als gespecialiseerde vermogensbeheerdivisie van de Rothschild & Co-groep bieden wij op maat gemaakte vermogensbeheeroplossingen aan een brede clientèle van institutionele beleggers, financiële tussenpersonen en distributeurs. Vanuit Parijs en met aanwezigheid in 10 Europese landen beheren wij meer dan 47 miljard euro aan vermogen en beschikken wij over een team van bijna 200 medewerkers.

Streven naar betere resultaten *door middel van financiële wetenschap*

Dimensional past al sinds 1981 financiële wetenschap toe op beleggen.¹ Ons bedrijf wordt gedreven door een empirisch onderbouwde aanpak, inzichten van Nobelprijswinnaars en tientallen jaren expertise, waarmee we ernaar streven beter te presteren dan benchmarks en concurrenten, terwijl we de kosten laag houden en diversificatie waarborgen. We volgen de weg die de wetenschap ons wijst en blijven voortdurend innoveren om de resultaten voor beleggers te verbeteren. Jaar sinds de oprichting.

45

Jaar sinds de oprichting

\$969

aan beheerd vermogen voor het
hele bedrijf, in miljarden USD

1,500+

Medewerkers in
15 kantoren wereldwijd

5

Nobelprijswinnaars
verbonden aan het bedrijf

Eén

Beleggingsfilosofie



Lees meer over een betere manier
van beleggen op **dimensional.com**

1. Dimensional Fund Advisors LP is opgericht in 1981.

INDIEN UITGEGEVEN DOOR DIMENSIONAL IRELAND LIMITED

Deze informatie is uitgegeven door Dimensional Ireland Limited (Dimensional Ireland), statutair gevestigd te 33 Sir John Rogerson's Quay, Dublin, D02 XK09, Ierland. Dimensional Ireland staat onder toezicht van de Centrale Bank van Ierland (onder registratienummer C185067).

We focus on turning global transformations into investing opportunities by combining specialized global alternatives expertise with the power of Goldman Sachs' network and insight.

am.gs.com/alternatives

Goldman Sachs Alternatives

This marketing communication is disseminated by Goldman Sachs Asset Management B.V., including through its branches ("GSAM BV"). GSAM BV is authorised and regulated by the Dutch Authority for the Financial Markets (Autoriteit Financiële Markten, Vijzelgracht 50, 1017 HS Amsterdam, The Netherlands) as an alternative investment fund manager ("AIFM") as well as a manager of undertakings for collective investment in transferable securities ("UCITS"). Under its licence as an AIFM, the Manager is authorized to provide the investment services of (i) reception and transmission of orders in financial instruments; (ii) portfolio management; and (iii) investment advice. Under its licence as a manager of UCITS, the Manager is authorized to provide the investment services of (i) portfolio management; and (ii) investment advice.

Information about investor rights and collective redress mechanisms are available on <https://am.gs.com/en-nl/institutions/creating-impact/policies-and-governance>. Capital is at risk. Any claims arising out of or in connection with the terms and conditions of this disclaimer are governed by Dutch law. 525054-OTU-2583686



Meld u hier aan voor Fund Seminar 24 september!

Hét informatie platform voor professionals in
vermogen om optimaal geïnformeerd te blijven
over de ontwikkelingen die er toe doen.

www.fundseminar.nl