

Zomer 2025

PUUR & Persoonlijk

FUSIE MET VISIE

Ambassador en Wierda Vermogensbeheer
bundelen hun krachten

OPENHARTIG INTERVIEW

Erik Nugteren & Edwin Wierda
kijken naar de toekomst

RESULTATEN EERSTE HELFT 2025

Hoge rendementen ondanks mondiale onrust

Building trust



Ambassador
Vermogensbeheer

INHOUD

NUMMER 15 - ZOMER 2025



4

Interview Erik Nugteren en Edwin Wierda over de fusie tussen Ambassador en Wierda Vermogensbeheer uit Assen. De bedrijven gaan samen verder onder de naam Ambassador Vermogensbeheer en dat heeft veel voordelen, met name voor de klant.



10

Door de fusie van Ambassador en Wierda Vermogensbeheer kunnen zowel het team in Assen als in Blaricum een flink aantal nieuwe collega's verwelkomen. Het complete team stelt zich graag aan u voor.



16

In een wereld waarin markten steeds sneller bewegen en economische onzekerheden elkaar in hoog tempo opvolgen, heeft het Ambassador Dividend Mandaat sinds 2019 een uitstekend rendement van 64% netto gerealiseerd.



24

Ambassador Vermogensbeheer belegt volgens de principes van de value investing filosofie. Wij bieden vier beleggingsmogelijkheden aan: het Value Mandaat, het Dividend Mandaat, het Beursgenoteerd Vastgoed Mandaat en het Ambassador Opportunity Fund (AOF). Hier vindt u alle afzonderlijke kenmerken overzichtelijk op een rijtje.

EN VERDER:

- 03 Voorwoord van Erik Nugteren
- 07 Het laatste nieuws & opvallende quotes
- 12 Dr. Ir. Mark de Bruijne CFA analyseert drie value cases
- 20 Papageno Huis Laren is een plek van verbinding
- 27 Column: de schenkbelasting is net een goed wijnhuis

Copyright 2025 Dit magazine is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Voor eventuele omissies aanvaardt de uitgever geen enkele verantwoordelijkheid. Genoemde beleggingsstrategieën, beleggingsfondsen, aandelen e.d. dienen slechts ter illustratie en mogen niet worden opgevat als een aanbeveling. Beslissingen op basis van de informatie uit het magazine Puur & Persoonlijk zijn voor uw eigen rekening en risico.

Twée vertrouwde namen, één sterke toekomst!

Met veel enthousiasme kondigen wij de fusie aan tussen Ambassador Vermogensbeheer en Wierda Vermogensbeheer – nog onder voorbehoud van goedkeuring door de AFM en DNB. Wat deze fusie zo bijzonder maakt, is dat het niet enkel draait om efficiëntie of het voldoen aan zwaardere wet- en regelgeving. Juist door het bundelen van krachten ontstaat er een robuuste organisatie met veel slagkracht, beleggingskennis en senioriteit. Daarnaast is er meer ruimte om te investeren in zaken die er echt toe doen: hoogwaardige research, innovatieve software en de inzet van kunstmatige intelligentie. Dat doen we met één helder doel voor ogen: onze dienstverlening aan u verder te verbeteren zonder concessies te doen aan onze kernwaarden: 'puur en persoonlijk'.

Vanaf pagina 4 in dit magazine leest u een uitgebreid interview met Edwin Wierda en ondergetekende, waarin wij dieper ingaan op onze gedeelde visie en beleggingsfilosofie. Ondertussen kijken we terug op een sterk eerste halfjaar voor onze portefeuilles. In de vorige editie van Puur & Persoonlijk wezen wij al op de overwaardering van Amerikaanse aandelen en spraken wij onze voorkeur uit voor Europese beleggingen. Die keuze heeft zich uitbetaald, want in al onze mandaten – Value, Dividend, Beursgenoteerd Vastgoed en het Ambassador Opportunity Fund – zien we halverwege het jaar stevige plussen. Ondanks de vele negatieve geluiden rondom Trump zijn wij erg blij dat Europa weer tot leven komt. Met als gevolg forse Duitse investeringen in industrie, infrastructuur en energie en tevens investeringsbereidheid bij de Europese Commissie. Beleggers wereldwijd lijken dit te herkennen, want er stroomt zichtbaar kapitaal richting Europese aandelen. De aantrekkingskracht van de VS neemt dus af en de flink verzwakte dollar is daar een duidelijk voorbeeld van. Heeft u vragen over de voorgenomen fusie, neemt u dan alstublieft contact met ons op, wij staan u graag persoonlijk te woord. Zelf kijken wij met veel energie uit naar deze nieuwe fase en wij danken u voor het in ons gestelde vertrouwen.



ERIK NUGTEREN
Directeur/partner

Veel leesplezier en blijf ons vooral volgen via de nieuwsbrief en LinkedIn. Namens het hele team (zie pagina 6) wens ik u een schitterende zomer toe!

COLOFON

U kunt Ambassador Vermogensbeheer ook volgen via Facebook, LinkedIn of gewoon via onze maandelijkse nieuwsbrief.

Concept & Realisatie Effect Media B.V. Erwin Feekes +31 (0)35 53 30 086 erwin@effectmedia.productions	Medewerkers aan dit magazine Erwin Blok, Marcel Bogaard, Mark de Bruijne, Erwin Hoeksema, Erik Nugteren, Ben Noy, Ingrid Peters, Dennis van der Veer, Edwin Wierda	Vormgeving Graphic Dynamics Dennis Godijn 06 24 921 227 dennis@graphicdynamics.nl	Ambassador Vermogensbeheer Achterom 7, 1261 EE Blaricum +31 (0)35 20 31 035 www.ambassadorvermogensbeheer.nl info@ambassadorvermogensbeheer.nl
--	---	--	---



Linkerpagina: Erik Nugteren en Edwin Wierda in de tuin bij Ambassador Vermogensbeheer in Blaricum.

‘Puur, persoonlijk én met meer slagkracht’

FUSIE MET VISIE: AMBASSADOR EN WIERDA BUNDELEN HUN KRACHTEN

De twee vermogensbeheerders gaan samen verder onder de naam Ambassador Vermogensbeheer. ‘Puur, persoonlijk én met meer slagkracht’, zo vatten Erik Nugteren en Edwin Wierda hun samenwerking kernachtig samen.

Een fusie tussen twee vermogensbeheerders doe je niet zomaar. Het vraagt visie, vertrouwen en vooral: een gedeeld kompas. Dat was er, volgens Erik Nugteren en Edwin Wierda, vanaf het eerste gesprek. Beiden hebben jarenlang hun eigen koers gevaren, maar kiezen er nu bewust voor om die samen te brengen.

‘Een fusie werkt alleen als het DNA overeenkomt,’ trapt Nugteren af. ‘En met DNA bedoel ik niet alleen een persoonlijke klik, maar vooral gedeelde kernwaarden. Wij zijn allebei puur en persoonlijk in ons klantcontact, delen een ondernemersmentaliteit en hebben een nuchtere kijk op beleggen.’

Die puurheid is voor Edwin Wierda geen loze kreet. ‘Puur betekent voor mij: echt en transparant. We beleggen actief en met overtuiging. Niet omdat een index iets voorschrijft, maar omdat we kansen zien.’ De persoonlijke kant zit volgens hem in de dagelijkse praktijk. ‘We zijn bereikbaar en komen langs bij de cliënt thuis of op kantoor. Dat klinkt misschien niet zo bijzonder, maar het is gewoon hoe wij werken en waar we voor staan.’

Beleggingsstrategieën die elkaar versterken

Ondanks dat de beleggingsstrategieën aanvankelijk verschilden, vullen ze elkaar goed aan. Waar Ambassador zich toelegt op pure value beleggingen – en een tweetal thema mandaten (Dividend- en Beursgenoteerd Vastgoed) – daar werkt Wierda met een core-satellietstrategie. Beide strategieën blijken juist complementair. ‘De kern van de portefeuille wordt straks opgebouwd volgens drie value pijlers: onderwaardering, een duidelijke trigger en een

aantrekkelijk dividend of aandeleninkoopprogramma,’ zegt Wierda. Nugteren vult aan: ‘In de core zitten blue chip – bedrijven zoals ASML en Unilever. Grote namen met een sterke balans en lange staat van dienst. Maar we kopen alleen als ze aantrekkelijk gewaardeerd zijn.’

De satellieten bieden juist ruimte voor dynamiek. ‘Daar kijken we onder andere naar midcap aandelen,’ aldus Wierda. ‘Bedrijven met een sterke balans, goed dividendrendement en een serieuze upside. Maar liquiditeit blijft een belangrijke voorwaarde. We beheren straks meer dan 850 miljoen euro. Dat betekent dat we sommige small caps vermijden, puur omdat we er met onze omvang niet meer verantwoord in kunnen handelen.’

Om toch in dat segment actief te blijven, richtte Nugteren eerder al het Ambassador Opportunity Fund (AOF) op. ‘Dat is een fondsstructuur waarmee we efficiënt én slim kunnen beleggen in small- en midcaps.

‘Een fusie werkt alleen als het DNA overeenkomt, met name wat betreft de kernwaarden’

Er zijn de laatste tijd diverse partijen gestopt in dit segment vanwege de teleurstellende performance. Maar wij opereren als value beleggers en denken graag contrair. Zo slaan we twee vliegen in één klap: we benutten kansen én omzeilen het feit dat we te groot zijn voor sommige aandelen.’ Kansen in dit segment zijn er volop, benadrukt Wierda. ‘We zien nu weer beweging in deze kleinere aandelen: overnames, activisme, interesse van grotere partijen. Kijk naar voorbeelden als Renewi of B&S – het leeft weer.’

Een belangrijke pijler in de nieuwe organisatie is het beleggingscomité, waarin Nugteren en Wierda samen optrekken met Dr. Ir. Mark de Bruijne CFA. ‘Mark is hoofd beleggingen en zorgt voor de helicopterview,’ legt Nugteren uit. ‘We gebruiken onder meer de research van Kepler Chevreux – met meer dan 110 analisten tot onze beschikking – en diverse andere dataleveranciers, waaronder Bloomberg.’ Die combinatie van fundamentele analyse, gezond verstand en een duidelijke visie op waarde vormt volgens Wierda de kern. ‘We zijn het heus niet altijd eens – en dat is goed. Juist doordat we verschillend denken, worden de keuzes scherper. Uiteindelijk besluiten we met z’n drieën.’

Meerwaarde voor de cliënt

De fusie betekent niet alleen versterking van binnenuit, maar ook voordelen voor de cliënten. ‘Ambassador werkt al jaren met een all-in fee, zonder transactiekosten,’ zegt Nugteren. ‘Dat maakt zelfs het kopen >



Het team van Ambassador Vermogensbeheer is na de fusie met Wierda flink gegroeid. Er wordt gewerkt vanuit de kantoren in Blaricum en Assen.

van een kortlopende staatslening interessant. Geen verrassingen achteraf, gewoon transparant.' Wierda vult aan: 'Ook onze cliënten profiteren straks van lagere kosten en een breder aanbod aan mandaten. Neem het Dividend Mandaat van Ambassador: sinds 2019 behaalt dat een gemiddeld rendement van bijna 8% netto per jaar. En als je dan ook nog de dividendbelasting kunt terugvorderen, stijgt het werkelijke rendement nog met een half procentpunt per jaar.'

Gedeelde waarden in een veranderend speelveld

Een tweede directe aanleiding voor de fusie ligt in de veranderende omgeving waarin vermogensbeheerders opereren. 'De compliance- en administratiekosten zijn fors toegenomen,' legt Wierda uit. 'De eisen vanuit de Wwft en het voortdurend aantonen van herkomst van vermogen vragen veel capaciteit. In dat landschap wordt schaalgrootte steeds belangrijker.' Maar er is meer dan alleen efficiëntie. Nugteren ziet ook kansen op andere vlakken. 'Door de krachten te bundelen creëren we synergie in software, marketing en vooral op het gebied van research en AI. Dat maakt ons samen niet alleen efficiënter, maar ook scherper.'

Waar de fusie begon met de P's van 'Puur' en 'Persoonlijk', voegen Nugteren en Wierda er nog één aan toe: de P van 'Plezier'. 'We zijn een platte organisatie met veel ervaren professionals,' zegt Wierda. 'Mensen met beleggingskennis, passie en plezier in het vak. Dat voel je als cliënt en dat maakt het verschil.'

De toekomst van Ambassador Vermogensbeheer rust op stevige fundamenten: inhoudelijke diepgang, een heldere visie op waarde en een team van ervaren professionals dat met plezier samenwerkt. Met de fusie zetten Nugteren en Wierda een grote stap vooruit – richting groei, vernieuwing én een ijzersterke relatie met de cliënten. ■

(De fusie tussen Ambassador Vermogensbeheer en Wierda Vermogensbeheer is op het moment van publiceren nog onder voorbehoud van goedkeuring door DNB en AFM).

HET LAATSTE NIEUWS & OPVALLENDE QUOTES

We kijken terug op de voorjaarspresentatie van Ambassador Vermogensbeheer in het AFAS Theater met Jeroen van der Veer. Tevens op de overwegend mooie resultaten in de eerste helft van het 2025 en we gaan in op de vertrouwenscrisis rond de Amerikaanse dollar. Tot slot aandacht voor de herontdekking van opkomende markten.

Sterke eerste jaarhelft ondanks geopolitieke ruis

Beleggers kunnen terugkijken op een overwegend positief verlopen eerste helft van het jaar. Dat is opmerkelijk, gezien de aanvankelijke zorgen over oplopende geopolitieke spanningen en protectionistische maatregelen. Zo bleken de Amerikaanse invoertarieven in de praktijk minder ingrijpend dan gevreesd, waardoor de marktvrees daarover geleidelijk wegebde. Ook het militaire conflict tussen Israël en Iran bleef, ondanks de intensiteit, beperkt in duur en omvang. Cruciaal daarbij was dat het geweld zich niet uitbreidde naar de bredere regio en dat het transport van olie en gas grotendeels ongehinderd kon doorgaan.

Vooraf Europese aandelen profiteerden zichtbaar. Dat komt deels door aantrekkelijke waarderingen, maar ook door een uitstroom van kapitaal uit de VS. Amerikaanse beleggers lijken zich zorgen te maken over het grillige handelsbeleid, het oplopende begrotingstekort en signalen dat de onafhankelijkheid van de centrale bank onder druk staat.

Focus op kansen buiten de VS

Wij zien structurele verschuivingen in de markt, zoals een herallocatie van kapitaal van Ame-



rikaanse aandelen naar andere regio's en obligaties. Europa blijft daarin aantrekkelijk gepositioneerd, net als de opkomende markten, waar de waarderingen historisch laag zijn en het herstel aan kracht wint.

De dollar blijven we voorlopig met enige voorzichtigheid benaderen. Ook Amerikaanse staatsobligaties laten we vooralsnog links liggen. In plaats daarvan richten we ons op segmenten die structureel kunnen profiteren van het huidige klimaat: grondstoffen, small- en midcaps (die gevoelig zijn voor rentedalingen) en mogelijk zelfs private equity, dat na een lange periode van onderstroom weer momentum kan opbouwen. >



Vooruitblik
Wij verwachten te blijven profiteren van de bewegingen die momenteel gaande zijn. De combinatie van aantrekkelijke waarderingen, kapitaalverschuivingen en veranderend beleid creëert kansen, vooral buiten de VS. De portefeuilles zijn hierop goed gepositioneerd.

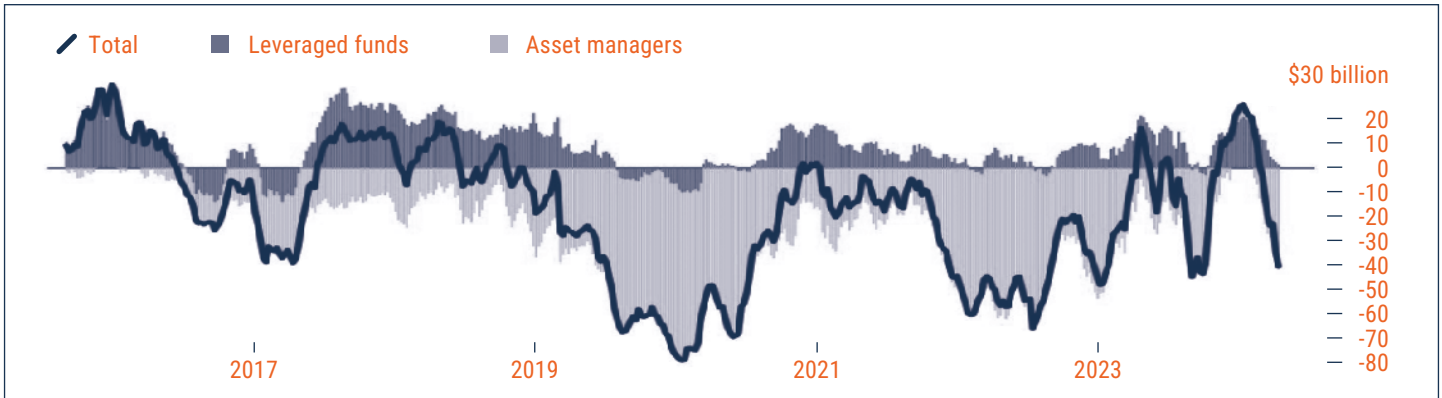
Nieuwjaarspresentatie bij AFAS
Op 26 maart organiseerden wij voor ruim 180 relaties een nieuwjaarspresentatie op het hoofdkantoor van AFAS in Leusden. Dit keer was Jeroen van der Veer, voormalig CEO van Shell, te gast om zijn visie te delen op de ontwikkelingen in de energiemarkt en de uitdagingen van de energietransitie. Wereldwijd is fossiele energie – steenkool, olie en gas – nog altijd goed voor 80% van het totale energieverbruik. In Europa is inmiddels 20% van het energieverbruik elektrisch. Volgens het Klimaatakkoord moet in 2030 zo’n 70% van alle elektriciteit worden opgewekt uit wind- en zonne-energie. Vanuit onze optiek is dit doel bijzonder ambitieus en waarschijnlijk niet haalbaar binnen het gestelde tijdsbestek. Wij verwachten dan ook dat de rol van olie- en gasbedrijven voorlopig nog van essentieel belang blijft in de wereldwijde energievoorziening. ■

VERTROUWENSCRISIS rond Amerikaanse dollar

Ondanks recordstanden op de Amerikaanse beurzen, staat de Amerikaanse dollar zwaar onder druk. Speculanten nemen steeds grotere shortposities in op de greenback.

Waar nog niet eens zo gek lang geleden pariteit met de euro in zicht was, schommelt de dollar nu rond de 1,18 versus de euro. En het is niet alleen de handelsoorlog die de dollar onder druk zet: Trump onderzoekt mogelijkheden om Fed Chair Jerome Powell te ontslaan. Een uiterst onverstandige zet die ervoor zorgt dat het vertrouwen in de dollar snel verder afkalft. Ook de vrees dat de Amerikaanse economie zich richting een recessie begeeft, draagt bij aan het negatieve sentiment rond de greenback. Daarnaast richten speculanten hun pijlen in toenemende mate op de dollar en nemen grote shortposities in, in de verwachting dat de dollar nog verder zal dalen. >

Speculators’ Bearish Dollar Position Looks Stretched



Sources: Bloomberg, Commodity Futures Trading Commission



TERUGKEER VAN KAPITAAL RICHTING OBLIGATIES VAN OPKOMENDE MARKTEN!

Obligaties uit opkomende markten (EM) in lokale valuta presteerden ook in de afgelopen maand beter dan de meeste andere vastrentende beleggingscategorieën. Dankzij een terugkerende kapitaalinstroom, sterke fundamentals en aantrekkelijke reële rentes kan de rally doorgaan, aldus Allianz Global Investors. Obligaties uit opkomende markten toonden in juni opnieuw hun veerkracht en trotseerden de zorgen over handelstarieven, begrotingen en geopolitieke spanningen. Vooral schuld papier in lokale valuta presteerde sterk, met een rendement van bijna 10% sinds het begin van het jaar.

Zorgen over de Amerikaanse economie en het Amerikaanse beleid hebben de dollar onder druk gezet, waardoor beleggers hun blik verruimen en kansen in opkomende markten

Het renteverschil is dankzij een actief renteverlagende ECB en een nog steeds pauzerende Fed inmiddels stevig opgelopen. Normaliter zou dit leiden tot een verzwakking van de euro ten opzichte van de dollar. Echter, de vertrouwenscrisis onder beleggers ten aanzien van de VS, waarvan inmiddels toch serieus sprake is, neemt zorgwekkende vormen aan. Dat is een probleem voor naar de VS exporterende bedrijven die hun concurrentiepositie zien aangetast. Voordeel daarentegen is dat de meeste grondstoffen, die veelal in dollars worden afgerekend, goedkoper worden. De tweede kwartaalcijfers worden binnenkort gepubliceerd. Veel multinationals zullen de komende weken ongetwijfeld stilstaan bij de impact van de handelsoorlog, maar zeker ook bij die van de lagere dollar. Als Trump daadwerkelijk een poging zal wagen om Powell te ontslaan, zal dat negatieve gevolgen krijgen op de financiële markten. Dat zal zwaar wegen op zowel Wall Street als op de waarde van de dollar. Ambassadeur heeft op dit moment nog geen interesse om Amerikaanse staatsobligaties te kopen maar we houden dit uiteraard nauwlettend in de gaten. Er wordt nu op grote schaal gespeculeerd tegen de dollar en deze posities worden ook een keer teruggedraaid! De rentevergoeding op kortlopende Amerikaanse staatsobligaties ligt momenteel rond de 4,5%, tegenover circa 2% voor Nederlandse staatsobligaties. ■

(Bron IEX: Martin Crum).



Het team van Ambassador Vermogensbeheer in de nieuwe samenstelling

EVEN VOORSTELLEN

Door de fusie van Ambassador en Wierda Vermogensbeheer kunnen zowel het team in Assen als in Blaricum een flink aantal nieuwe collega's verwelkomen. Op deze pagina's stellen wij graag het complete team aan u voor. Zowel de relaties van Ambassador als van Wierda kunnen in de nieuwe samenstelling vertrouwen op de mensen die zij kennen en hun persoonlijke vermogensbeheerder.



Hans Maathuis
Manager kantoor Assen



Yvonne van Doormaal
Frontoffice Medewerker
Vermogensbeheer



Jurgen Ballast
Operationeel Specialist
Vermogensbeheer



Mark Dermois
Operationeel Specialist
Vermogensbeheer



Erik Nugteren
Algemeen directeur



Aaliyah Dipopawiro
Operationeel Medewerker
Vermogensbeheer



Carla Brander
Operationeel Medewerker
Vermogensbeheer



Bart Duivenvoorde
Vermogensbeheerder



Monique Zandvoort
Senior Vermogensbeheerder



Erwin Blok MFP
Directeur



Edwin Wierda CFA
Directeur



Dr. Ir. Mark de Bruijne CFA
Hoofd Beleggingen



Erwin Hoeksema
Manager Operations
& Compliance



Niels Wouters
Senior Vermogensbeheerder



mr. Ben Noy
Senior Vermogensbeheerder



Rob Koenders
Senior Vermogensbeheerder



Patrick Paternotte
Senior Vermogensbeheerder



Hans Sibeijn
Senior Vermogensbeheerder



Michael Kuijper
Senior Vermogensbeheerder



Gerrit van Huffelen
Senior Vermogensbeheerder



Drs. Marcel Bogaard
Senior Vermogensbeheerder

MOOIE dividendrendementen

Mark de Bruijne, partner en hoofd beleggingen bij Ambassador Vermogensbeheer, selecteert bedrijven die voldoen aan de voorwaarden van het value beleggen op hun toekomstige potentie. In deze editie van Puur & Persoonlijk een compacte analyse van midkapper Corbion, voedings- en drankengigant Pepsico en de Britse vastgoedonderneming LondonMetric Property.



*Value cases nader toegelicht door
dr. Ir. Mark de Bruijne CFA*



CORBION (Value Mandaat)

1 Corbion is een Nederlands bedrijf dat genoteerd staat aan de Midkap en zich toelegt op duurzame oplossingen op basis van biotechnologie.

Het bedrijf produceert onder meer melkzuur, conserveermiddelen en bioplastics, die worden toegepast in de voedingsmiddelenindustrie, farmacie en diverse industriële sectoren. Zo helpt Corbion om voedsel langer vers te houden zonder kunstmatige toevoegingen. Ook ontwikkelt het biologisch afbreekbare kunst-

stoffen, die bijdragen aan het verminderen van plastic afval. Het bedrijf werkt nauw samen met klanten om producten gezonder, duurzamer en efficiënter te maken. Innovatie en duurzaamheid vormen de kern van de bedrijfsstrategie. Corbion is actief in meer dan honderd landen en beschikt over productielocaties wereldwijd. De technologie van het bedrijf speelt een steeds belangrijkere rol in de transitie naar een circulaire economie. Corbion kende een sterke start van 2025. Tegelijkertijd oefent een activistische aandeelhouder druk uit om de strategie van het bedrijf opnieuw te evalueren. Er wordt gepleit voor een opsplitsing, waarbij de divisie Gezondheid en Voeding als aparte eenheid zou moeten doorgaan. Het aandeel wordt verhandeld tegen een verwachte koers-winstverhouding van 14 en biedt een dividendrendement van 3,5%. ■



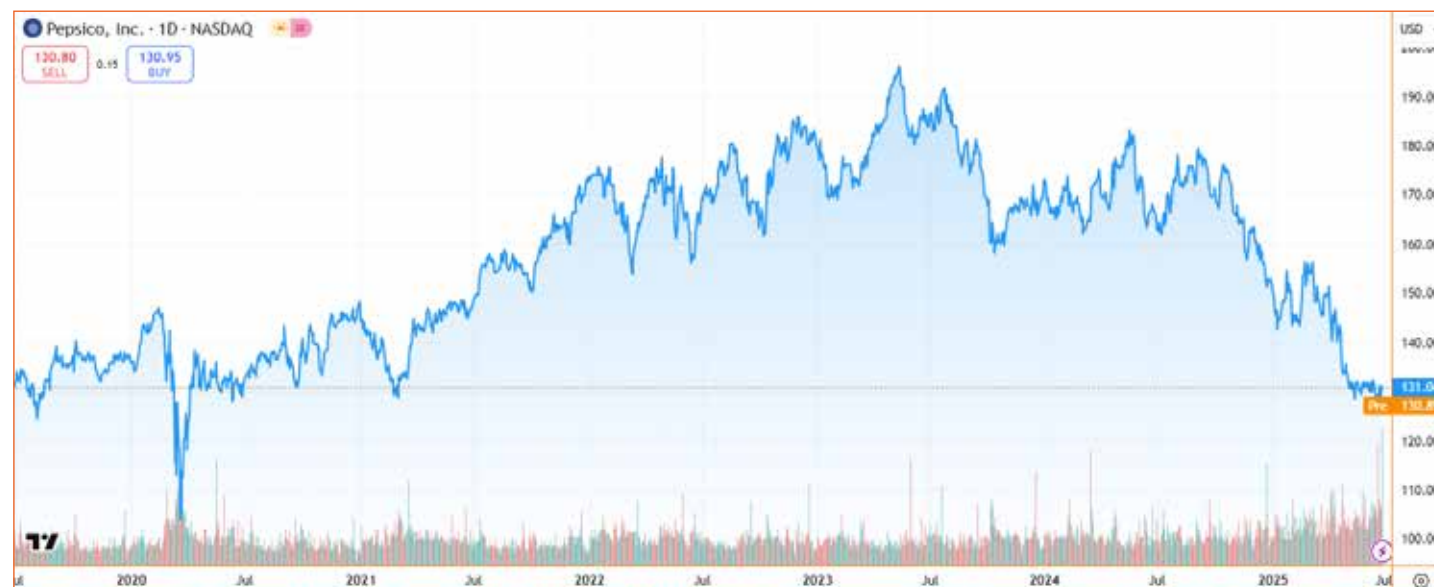
PEPSICO (Dividend Mandaat)

2 Deze bekende onderneming, opgericht in 1898, behoort tot de grootste voedings- en drankenbedrijven ter wereld.

PepsiCo beschikt over een breed merkenportfolio met bekende namen als Lay's, Doritos, Quaker Oats en natuurlijk Pepsi. Naast frisdranken biedt het bedrijf ook sportdranken, thee en koffie aan via samenwerkingen met onder andere Starbucks en Unilever.

Hoewel PepsiCo rechtstreeks concurreert met Coca-Cola, onderscheidt het zich door de grote diversiteit in zijn productaanbod. De strategie is gericht op prijsverhogingen, het verbeteren van efficiëntie in de toeleveringsketen en uitbreiding naar gezondere productcategorieën, onder meer via de recente overname van Siete Foods.

Dankzij de stabiele kasstromen, sterke marktpositie en indrukwekkende dividendhistorie – het bedrijf verhoogt het dividend al 53 jaar op rij – is PepsiCo een aantrekkelijke toevoeging aan het Dividend Mandaat. Momenteel biedt het aandeel een dividendrendement van 4,35%. ■



LONDONMETRIC PROPERTY (Vastgoed Mandaat)

3 LondonMetric Property is een Britse vastgoedonderneming die genoteerd staat in de FTSE 100 en beschikt over een breed gespreide vastgoedportefeuille, met de nadruk op logistiek vastgoed en distributiecentra voor de 'last mile'.

De portefeuille bestaat uit kwalitatieve, goed verhuurde panden met langlopende, geïndexeerde huurcontracten. De gemiddelde resterende looptijd van deze contracten bedraagt maar liefst negentien jaar.

Het bedrijf richt zich op stabiele huurinkomsten en waardecreatie door actief portefeuillebeheer en strategische overnames, zoals de fusie met CT Property Trust en de recente acquisitie



van Urban Logistics Trust. LondonMetric profiteert van een hoge bezettingsgraad en een solide huurdersbasis met veel bekende namen. De onderneming beschikt over een sterke balans en een gezond groeiprofiel. Bovendien is de waardering aantrekkelijk, met een dividendrendement van ruim 6%. ■



Disclaimer: De in dit document aangeboden informatie is opgesteld door Ambassador Vermogensbeheer B.V. en is bedoeld als informatie in algemene zin en is niet toegespitst op uw persoonlijke situatie. De informatie mag daarom nadrukkelijk niet worden beschouwd als een advies of als een voorstel of aanbod tot: 1) het kopen van beleggingsproducten en/of 2) het afnemen van beleggingsdiensten, noch als een beleggingsadvies. Beslissingen op basis van de informatie uit het magazine *Puur & Persoonlijk* zijn voor uw eigen rekening en risico.

HET DIVIDEND MANDAAT

Stabiel, robuust en verrassend krachtig (+64% sinds 2019)

In een wereld waarin markten steeds sneller bewegen en economische onzekerheden elkaar in hoog tempo opvolgen, heeft het Ambassador Dividend Mandaat sinds 2019 een uitstekend rendement van gemiddeld 8% netto op jaarbasis gerealiseerd. Dan hebben we het nog niet over het terugvorderen van de ingehouden dividendbelasting. Er komt dan nog grofweg 0,5% jaarlijks aan rendement bij. En dat in een periode die werd gekenmerkt door de coronapandemie, de oorlog in Oekraïne, tien renteverhogingen in 2022, onrust in het Midden-Oosten en een zeer wispelturige president in het Witte Huis.

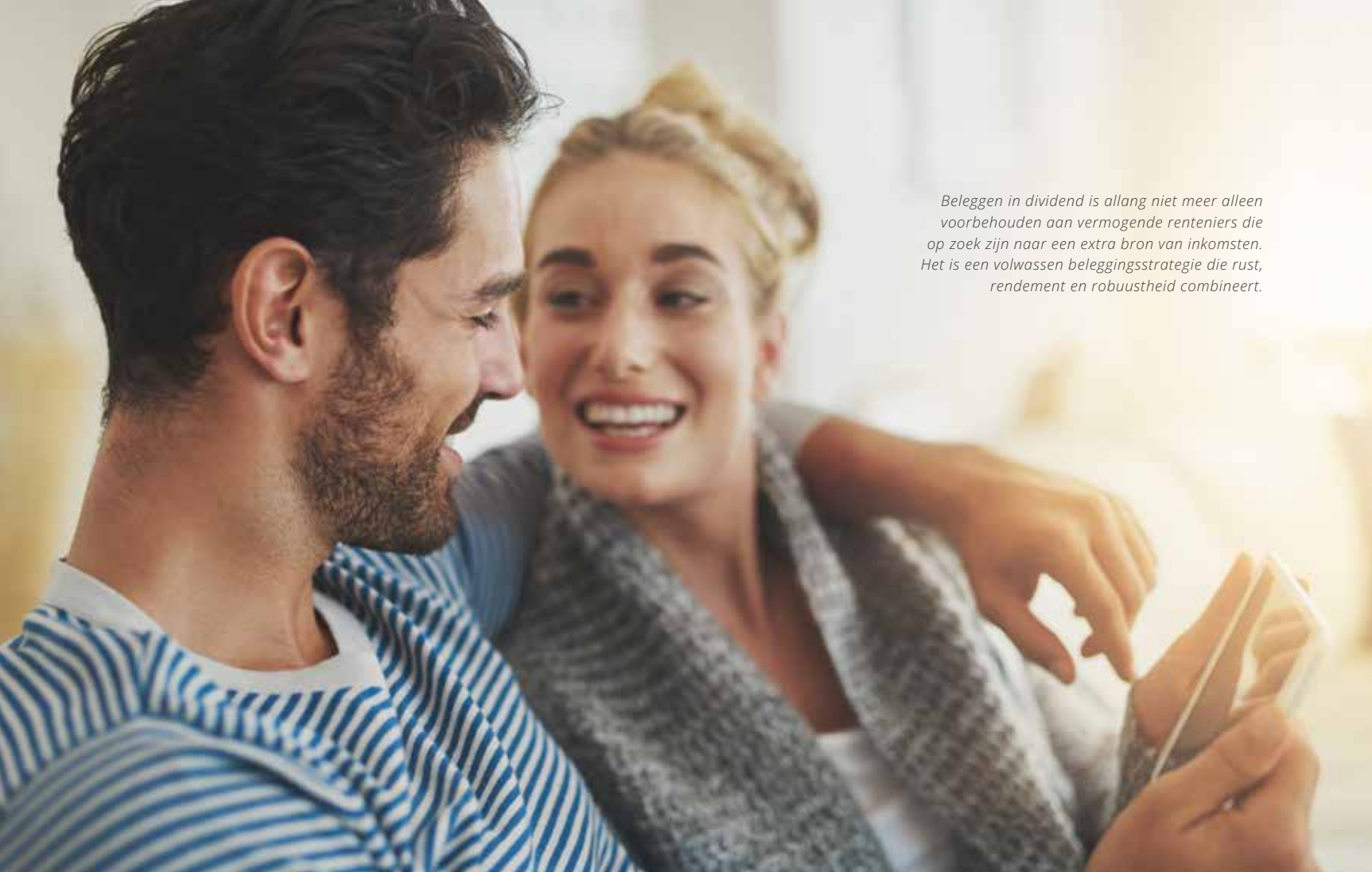
Waarom zijn jullie met het mandaat gestart? Dit was in 2019 in een nul-rente omgeving. Obligaties rendeerden in deze periode nauwelijks, waardoor beleggers snel inteerden op hun vermogen. De beleggers die op zoek waren naar cashflow (dividend en coupon) van circa 4% op jaarbasis konden als alternatief kiezen voor het Dividend Mandaat. Uiteraard met een heel ander risicoprofiel, sterker nog: een offensief profiel met 100% aandelenexposure.

Waarom was Coronajaar 2020 een slecht jaar voor het Dividend Mandaat?

In 2020 verloor het mandaat 16,4%. Dit was vooral te wijten aan de slechte performance van aandelen van banken, verzekeraars en olie & gaswaarden. U kunt zich vast nog wel herinneren dat de ECB prudent beleid eiste van de banken waardoor zij hun dividenduitkeringen verplicht moesten opschorten. Deze werden gelukkig wel een jaar later uitgekeerd en toen ontvingen beleggers dan ook een dubbel dividend. Voor verzekeraars was het slechts één kwartaal onrustig en kwam er duidelijkheid in de zomer van 2020. >



Beleggen in dividend is allang niet meer alleen voorbehouden aan vermogende renteniers die op zoek zijn naar een extra bron van inkomsten. Het is een volwassen beleggingsstrategie die rust, rendement en robuustheid combineert.



Echter, er waren toen al best veel partijen die in paniek hadden verkocht of moesten verkopen omdat hun statuten voorschrijven dat een positie moet worden verkocht zodra er geen dividend meer wordt uitgekeerd. Dat is meteen het voordeel van het Dividend Mandaat van Ambassador ten opzichte van een dividend beleggingsfonds of een dividend ETF. Wij konden rustig blijven zitten, want wij zagen geen verslechtering van de cijfers en waren niet verplicht om uit te stappen.

En ik zou het bijna vergeten, maar Shell besloot voor het eerst in de historie om haar dividend te verlagen. We kunnen dus wel stellen dat dit mandaat flink op de proef werd gesteld. Maar met bijna 40 titels in de portefeuille bleef de cashflow goed overeind. Pas na het Pfizer-vaccinnieuws eind 2020 kwamen de 'oude' economie aandelen weer op gang, wat in 2021 resulteerde in een prachtige comeback met een rendement van +27,7%.

Meer dan alleen inkomen

Beleggen in dividend is allang niet meer alleen voorbehouden aan vermogende renteniers die op zoek zijn naar een extra bron van inkomsten. Het is een volwassen beleggingsstrategie

die rust, rendement en robuustheid combineert. Dividend uitkerende bedrijven zijn vaak ondernemingen met bewezen verdienmodellen, gezonde balansen en sterke marktposities. Denk aan gevestigde namen in sectoren als financials, olie & gas, farma en voeding. Het zijn vaak bedrijven die ook in mindere tijden blijven presteren. Wij vullen de portefeuille in met specifieke holdings, maar ook met aantrekkelijke high yield-obligaties waarop wij een hoge coupon ontvangen. Op dit moment kent de portefeuille 37 titels met een cashflow van 5,5%.

De kracht van het herbeleggen

Een essentieel onderdeel van het succes is het herbeleggen van dividend. Dit zorgt voor een krachtig rente-op-rente-effect dat de langetermijnresultaten structureel verbetert. Dit effect wordt ook wel 'compounding' genoemd. Albert Einstein noemde dit ook wel het achtste wereldwonder. Er zijn bij ons nu genoeg relaties die de cashflow niet laten uitkeren en de portefeuille gewoon laten doorgroeien. In de huidige markt, waarin veel groeiaandelen extreem gewaardeerd zijn, vormt het Dividend Mandaat bovendien een aantrekkelijk alternatief.

'Je profiteert van het voordeel van dagelijkse liquiditeit en kunt op elk gewenst moment over je geld beschikken.'

Waarom is er veel instroom van vastgoedbeleggers?

Veel vastgoedbeleggers zien dat het rendement dat uiteindelijk overblijft op hun directe vastgoedbelegging tegenvalt, met name door het nieuwe fiscale beleid van de overheid. Daar komt bij dat onderhoud, leegstand en ander gedoe vaak tijd en kosten met zich meebrengen.

Het voordeel voor vastgoedbeleggers is momenteel wel dat de schaarste op de woningmarkt de verkoopprijzen hoog houdt. Met deze verkoopopbrengst op zak zien steeds meer beleggers een dividendportefeuille als een aantrekkelijk alternatief. Je hebt dan geen huurders meer, maar kunt de 35 à 40 bedrijven in de portefeuille wél zien als 40 'huurders' die periodiek dividend uitkeren. Bovendien profiteer je van het voordeel van dagelijkse liquiditeit en kun je op elk gewenst moment over je geld beschikken.

Verankerd in waarde

Het Dividend Mandaat is geen losstaande strategie. Het is verankerd in onze value-benadering: alleen bedrijven met een aantrekkelijke waardering, een concrete trigger en een gezond uitkeringsbeleid komen in aanmerking. We selecteren actief op basis van fundamentele analyse en bouwen een geconcentreerde portefeuille met wereldwijd genoteerde kwaliteitsbedrijven.

Vooruitkijkend

Met de afnemende aantrekkelijkheid van Amerikaanse techreuzen, geopolitieke onzekerheden en verschuivende kapitaalstromen richting Europa, blijft het Dividend Mandaat ook voor de komende periode uitstekend gepositioneerd. De combinatie van stabiliteit, rendement en strategische flexibiliteit maakt het een waardevolle pijler binnen iedere beleggingsportefeuille. ■

Wilt u meer weten over het Dividend Mandaat en wat het voor uw situatie kan betekenen? Neem dan gerust contact met ons op via bogaard@ambassadorvermogensbeheer.nl of bel 035 - 203 10 35.





Tekst: Erwin Feekes

Met steeds weer nieuwe initiatieven wil Ingrid Peters het Papageno Huis in Laren een mooie en vooral duurzame toekomst geven. Als directrice van dit 'ontwikkelhuis' voor jongeren met autisme gaat zij geen uitdaging uit de weg. 'Een ding is voor onze jongeren echt belangrijk,' zegt zij: 'Vrienden. Als je geen vrienden hebt en nooit het gevoel hebt gehad dat je ergens bijhoort, dan is eenzaamheid een feit.'

WELKOM IN PAPAGENO HUIS LAREN!

'Papageno Huis Laren biedt jongeren met autisme een veilige omgeving om te wonen, te werken en zich te ontwikkelen,' legt Ingrid uit. Alles wat wij doen is gericht op het welzijn, de gezondheid en waardig werk voor deze jongeren om zodoende bij te dragen aan het verminderen van ongelijkheid. 'Maar, misschien nog wel belangrijker: het is een plek van verbinding. Er worden vriendschappen gesloten, maar het kan beter. Want, bereiken wij iedereen die wij zouden kunnen bereiken? Papageno heeft een regionale functie, desondanks zijn er nog teveel jongeren die thuis zitten en nergens bij horen. Zij weten nog niet dat dit huis bestaat en dat je hier welkom bent om dagbesteding af te nemen of je hobby's uit te oefenen.'

Eenzaamheid is voor veel jongeren een sluimerend probleem, maar voor jongeren met autisme kan het een verlamende constante zijn. Vriendschap is niet vanzelfsprekend. In Nederland leeft naar schatting één op de vijf jongeren met gevoelens van eenzaamheid. Bij jongeren met autisme ligt dat percentage aanzienlijk hoger. Sociale interactie, voor

velen heel normaal, kan voor hen ingewikkeld en vermoeiend zijn. Veel jongeren met autisme belanden daardoor in een isolement.

Ingrid Peters: 'Daarom zijn we twee jaar geleden begonnen met ons eetcafé. De horeca was er al en bovendien: wat is er leuker dan samen eten? Een keer per maand schuiven jongeren met elkaar aan tafel. Ook zonder autisme en zonder zorgindicatie ben je welkom. Kom met je begeleider, met je vader of moeder, met je nichtje of met je buurvrouw. Het maakt ons niet uit, want wij weten dat de stap om alleen ergens naar binnen te gaan en "ik weet niet waar ik terecht kom" heel groot kan zijn voor iemand met autisme.'

Vriendschappen, zelfvertrouwen en ontwikkeling

Naast het eetcafé is er nu ook een muziekcafé gestart. Ingrid: 'Om samen muziek te maken. Speel je een instrument of heb je gewoon zin om mee te zingen? Kom binnen! Een jongen kocht op zijn achtste zijn eerste gitaar. "Bij de Lidl", zegt hij dan. Hij is lid geworden van ons muziekcafé en is er



REPORTAGE]

Foto boven: In het Papageno Huis in Laren valt altijd wel iets te beleven. Linkerpagina: Directrice Ingrid Peters laat geen kans onbenut om de omgeving te betrekken bij wat zich in het Papageno Huis afspeelt.

elke maand bij. Jarenlang speelde hij gitaar op zijn kamer, in zijn eentje, maar nu komt hij helemaal tot bloei. Hier heeft hij een podium én publiek, want wij organiseren ook muziekgala's. Talent wil je laten zien, talent verdient een podium. Want iedereen heeft zo nu en dan publiek nodig. We begonnen met veertien leden, maar zijn uit ons jasje gegroeid. Daarom gaan we van één naar twee muziekcafés per maand. We zijn nu bezig met een danscafé en zijn in mei gestart met een zaterdagcafé. Dat is een soort "eropuit café"; we gaan dingen ondernemen. Gewoon een dagje op stap. Naar een museum, naar Beeld & Geluid of naar het strand. De cafés zijn niet alleen een ontmoetingsplek, maar vormen ook een opmaat naar vriendschappen, zelfvertrouwen en ontwikkeling. De cafés sluiten aan bij de meest voorkomende interesses. Zodra de jongeren zich veilig voelen, durven ze stappen te zetten. Ze maken groepsapps, spreken buiten het huis af. Daar begint het: verbinding, contact maken. De meeste jongeren hebben behoefte aan contact met anderen, maar hoe leg je het en hoe onderhoud je het? Dat is bij mensen met autisme nogal eens ingewikkeld en dan is een laagdrempelige omgeving als Papageno enorm stimulerend.' >

‘Wij zetten in op ontwikkeling en minder eenzaamheid’



Fotografie:
Danielle van Coevorden

Fleur is aan het werk in het restaurant met terras, waar iedereen welkom is voor koffie met gebak of een heerlijke lunch.

Vakkennis, projecten en materialen

Meer begrip kweken voor mensen met autisme is volgens Ingrid een van de hoofdtaken van het Papageno Huis. 'Je komt in het dagelijks leven regelmatig mensen tegen met autisme, maar je weet het niet altijd. Wat wij beogen met onze activiteiten is dat je mensen bereikt via de inhoud. En daarom halen wij mensen van buiten naar binnen en andersom. Dat is ons motto.'

Papageno Huis Laren is een thuis voor twaalf jongeren met autisme, die hier voor een periode van drie tot vijf jaar in appartementen wonen, waarbij ze worden begeleid door professionals van zorgpartner 's Heeren Loo. Daarnaast verzorgt Papageno dagbesteding op het gebied van horeca, kunst, muziek, toneel en sport. Zo wordt maatwerk geleverd bij de persoonlijke ontwikkeling. Jongeren kunnen vaardigheden opdoen die hen helpen in de maatschappij. Alles met als doel om mee te doen en mee te tellen in de samenleving, op een manier die hen individueel past.

Ingrid: 'We hebben op dit moment plek voor honderd jongeren, verspreid over de activiteiten wonen, werken en vrije tijd. Wij bieden hen ontwikkeltrajecten aan. Door perspectieven te bieden, plannen te maken, door naast ze te staan en veilig-

heid te bieden. Het is een aanpak die werkt. Jongeren ontwikkelen zich bij ons en kunnen nieuwe doelen stellen doordat zij een groeicurve doormaken.'

Uniek is de manier waarop Papageno Huis Laren zich openstelt voor de buitenwereld. De horeca is van maandag tot en met vrijdag open voor lunch, er worden tentoonstellingen, markten, open dagen en concerten georganiseerd. Vrijwilligers – inmiddels bijna tachtig – spelen een cruciale rol. Ze begeleiden jongeren, doen samen boodschappen of zijn een maatje. Mede dankzij de inzet van al deze vrijwilligers is ten aanzien van de begeleiding van de jongeren nog meer maatwerk mogelijk.

Het Papageno Huis moet het doen zonder subsidies en financiert de basiskosten vanuit de huuropbrengst, die wordt betaald uit de zorgindicatie van de jongeren die hier wonen en werken. 'Jongeren in de dagbesteding komen gemiddeld vijf tot acht jaar in het Papageno Huis,' legt Ingrid uit. 'Die jongeren hebben allemaal een begeleider van 's Heeren Loo en die staat dichtbij. Wij hanteren een leertraject in stappen. Als je je blijft ontwikkelen dan hoef je niet weg. Er zijn mensen die hier jong binnenkomen en er op hun 35ste nog zijn. Papageno voegt drie dingen toe aan de zorg: vakkennis, projecten en

Op zondag worden er koffieconcerten georganiseerd in de 'voornamen zaal' van het Papageno Huis. Onder: Jaap en Aaltje van Zweden legden de basis voor het Papageno Huis, dat in 2015 door Prinses Maxima werd geopend.

materialen. Wij leiden op en zorgen voor vakkrachten (denk aan een kok, een keramiste), wij organiseren projecten en nemen deel aan evenementen, zodat de jongeren hun talenten in de praktijk kunnen brengen. Wij coördineren alles en zorgen ook voor goede materialen! Dat is geen luxe, maar een noodzaak als je een vak wilt leren. De extra middelen om dit alles te bekostigen moeten uit de markt komen.'

Club van Honderd

'Om een duurzaam financieel fundament onder onze organisatie te leggen, hebben wij De Club van Honderd opgericht,' vertelt Ingrid. 'Continuïteit van dienstverlening is voor onze jongeren van groot belang. Papageno Huis Laren heeft voor honderd jongeren met autisme een ontwikkelplek. De kosten daarvan zijn gemiddeld € 1.500,- per jaar. Daarom zoeken wij honderd mensen ('ambassadeurs') die onze jongeren voor een periode van minimaal vijf jaar willen steunen. Aangezien wij een ANBI erkende instelling zijn, zijn de kosten fiscaal te verrekenen. Veel belangrijker: als lid van de Club van Honderd zorg je voor echte impact door een ontwikkeltraject voor één van onze jongeren mogelijk te maken. Ook voor bedrijven is het mogelijk om lid te worden van De Club van 100. Daarnaast is het voor hen interessant om te weten dat wij actief bijdragen aan vier van de zeventien SDG's,' legt Ingrid uit. 'Als je ons steunt, steun je actief jongeren met autisme op deze vier SDG's: Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Eerlijk werk voor iedereen en: Ongelijkheid verminderen.'

De 'Sustainable Development Goals' zijn zeventien doelen om van de wereld een betere plek te maken in 2030. Ze zijn een mondiaal kompas voor uitdagingen als armoede, onderwijs en de klimaatcrisis. ■

Bedrijven en particulieren die meer informatie willen ontvangen over het adopteren van een ontwikkelplek, kunnen bellen (06-53726632/) of mailen naar Ingrid Peters: i.peters@stichtingpapageno.nl. En/of scan de QR code. Kijk ook op: www.papagenohuislaren.nl/doneren.



PAPAGENO ZOMERCONCERT

Op zaterdag 23 augustus 2025 wordt bij de vijver van restaurant Rust Wat in Blaricum het alweer 24ste Papageno Zomerconcert gehouden. Iedereen is welkom vanaf 18.00 uur. Om 19.00 start begint het programma met een optreden van Papageno musici, gevolgd door een optreden van Britt & Roos en de avond wordt afgesloten met een swingende performance van Trijntje Oosterhuis en haar band. Het zomerconcert is een benefietconcert. Koop een kaartje (www.zomerconcert.nl), geniet van een heerlijke avond bij Rust Wat en draag direct bij aan de ontwikkeling van jongeren in Papageno Huis Laren.

DE BELEGGINGSMOGELIJKHEDEN OP EEN RIJ

De rendementen voor Value, Dividend en Beursgenoteerd Vastgoed zijn netto rendementen (na kosten). Iedere maand wordt het gemiddelde rendement van een representatief aantal bestaande beheerportefeuilles berekend. De netto rendementen liggen in werkelijkheid veelal hoger aangezien de ingehouden dividendbelasting in de meeste gevallen te verrekenen is.

De rendementen van het Value-, Dividend- en Beursgenoteerd Vastgoed Mandaat worden berekend volgens de Time Weighted Return (TWR)-methode. De TWR methode is een manier om het rendement op beleggingen te berekenen, waarbij de invloed van geldstromen (stortingen en opnames) wordt geneutraliseerd. Hierdoor wordt het rendement van de beleggingen zelf, los van externe geldstromen, inzichtelijk.



- Geschikt voor zowel defensieve als offensieve beleggers
- Beleggers met een beleggingshorizon van 5 tot 10 jaar
- Beleggers die vooral oog hebben voor de onderwaardering (upside) van effecten
- Accent op aandelen, preferente aandelen en high yield obligaties
- Volgt geen index
- Actuele cashflow 4% en een waardering van 10 (K/W) - Offensief
- Upside per titel varieert van 20% tot 150% (looptijd 1 tot 5 jaar).

Value Mandaat (vanaf € 200.000,-)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	YTD
Defensief	8,9%	0,9%	5,1%	1,0%	-3,9%	8,2%	-1,1%	7,1%	-5,2%	3,4%	4,2%	3,0%
Gematigd defensief	9,9%	2,4%	5,2%	2,9%	-5,5%	8,8%	-1,9%	9,2%	-3,4%	3,7%	5,0%	3,9%
Neutraal	9,6%	3,1%	5,9%	2,9%	-6,9%	12,4%	-2,3%	15,7%	-3,5%	5,6%	4,6%	6,6%
Ondernemend	10,2%	0,6%	10,3%	2,9%	-8,7%	17,0%	-4,5%	19,0%	-1,3%	7,0%	4,5%	8,6%
Offensief	10,0%	2,5%	9,0%	4,2%	-8,8%	18,6%	-7,8%	20,6%	-1,1%	7,8%	4,5%	10,7%

- Geschikt voor offensieve beleggers (100% aandelenrisico)
- Beleggers met een beleggingshorizon van minimaal 7 jaar
- Beleggers die streven naar een netto rendement van circa 6% op jaarbasis
- Het accent ligt op cashflow uit de beleggingen en minder op de potentie (upside)
- Een mix van aandelen, preferente aandelen, high yield obligaties & vastgoed met een bovengemiddeld dividendrendement
- Bedrijven met een sterke balans en bewezen kapitaaldiscipline

Dividend Mandaat (vanaf € 200.000,-)

	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	YTD
2019	7,2%	3,7%	-0,5%	2,4%	-6,4%	2,8%	-0,5%	-3,9%	6,9%	1,0%	0,8%	1,9%	15,5%
2020	-1,8%	-9,6%	-19,8%	5,7%	0,4%	3,2%	-2,5%	3,0%	-2,8%	-4,8%	15,7%	-0,3%	-16,4%
2021	2,0%	5,3%	6,8%	0,3%	2,7%	0,2%	-0,6%	2,7%	0,4%	3,1%	-2,8%	4,9%	27,2%
2022	3,3%	-3,4%	1,0%	2,0%	2,2%	-6,2%	1,9%	-2,7%	-2,7%	6,2%	5,2%	-1,9%	-1,1%
2023	4,3%	1,3%	-3,8%	1,4%	-2,5%	1,4%	3,5%	-1,2%	-0,1%	-2,9%	2,9%	3,4%	7,7%
2024	-0,5%	-0,1%	6,1%	0,8%	1,8%	-1,2%	2,1%	3,4%	-0,3%	-2,9%	1,4%	-1,2%	9,4%
2025	3,0%	3,5%	2,7%	-2,8%	6,3%	1,2%							14,4%

- Geschikt voor beleggers met een offensief profiel (100% aandelenrisico)
- Beleggers met een beleggingshorizon van minimaal 7 jaar
- Voor beleggers die oog hebben voor cashflow uit de beleggingen (lees: huurstroom) en die niet onrustig worden van de beweeglijkheid van de portefeuille.
- Focus op beursgenoteerd; residentieel vastgoed, logistiek vastgoed, zorgvastgoed, kantoren en hotels
- Sterk punt: indexatie van huren bij inflatie. Risico: sector is zeer rentegevoelig
- De potentie (upside) varieert van 30% tot 100%

Beursgenoteerd Vastgoed Mandaat (vanaf € 200.000,-)

	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	YTD
2019	9,7%	-0,6%	3,8%	-0,0%	-1,8%	0,2%	-0,7%	1,4%	5,9%	3,1%	-1,5%	2,8%	27,4%
2020	-2,6%	-6,7%	-22,8%	8,1%	3,3%	2,7%	0,2%	2,0%	-3,3%	-3,6%	14,8%	3,8%	-8,5%
2021	-0,2%	0,7%	3,7%	2,6%	5,1%	0,2%	4,5%	1,9%	-7,6%	4,1%	-2,5%	5,1%	18,3%
2022	-1,4%	-2,6%	1,4%	-6,3%	-3,9%	-13,9%	10,9%	-8,2%	-18,6%	2,9%	0,0%	-3,0%	-32,5%
2023	8,7%	-2,0%	-13,5%	6,0%	-7,4%	-4,0%	9,2%	0,0%	0,9%	-5,0%	11,4%	9,2%	10,4%
2024	-2,3%	-7,5%	5,7%	-1,9%	3,2%	-3,1%	4,0%	2,3%	3,6%	-4,8%	-1,6%	-2,2%	-5,2%
2025	2,0%	2,2%	1,5%	3,0%	5,9%	1,4%							16,9%

Ambassador Opportunity Fund (vanaf € 100.000,-)

Let op! U belegt buiten AFM-toezicht. Geen vergunning- en prospectusplicht voor deze activiteit.

- Beleggingsfonds vanaf € 100.000,-
- Mix van small & midcap-aandelen en high yield obligaties
- Belegt volgens de beproefde beleggingsstijl value investing (=waarde beleggen)
- Streefrendement van 7 tot 10% netto per jaar
- 15-30 titels, Max weging van 10% per titel
- LET OP: 1 x per maand verhandelbaar

	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	YTD
2025	1,67%	-0,44%	-0,01%	-2,93%	8,71%	2,76%							9,74%

Ambassador Vermogensbeheer heeft getracht de hiervoor aangegeven rendementen op een zo zorgvuldig mogelijke wijze te berekenen en aan u te presenteren. Als gevolg van onder meer de specifieke invulling van individuele portefeuilles alsmede verschillen in kosten, kunnen de gerealiseerde

rendementen van individuele beleggingsportefeuilles van cliënten van Ambassador Vermogensbeheer afwijken van de hiervoor aangegeven rendementen van de verschillende profielen. U kunt geen rechten ontlenen aan de aangegeven beleggingsrendementen.



finner



AssetCare verzorgt de maandelijkse NAV (Net Asset Value) berekening voor het Ambassador Opportunity Fund. De NAV is de waarde per aandeel van een fonds en wordt maandelijks berekend, rekening houdend met alle relevante kosten en corporate actions zoals dividenden en coupons, volgens AssetCare. Dit proces wordt onafhankelijk van handelsplatformen uitgevoerd. ■

Disclaimer

Let op: Beleggen brengt risico's met zich mee. Uw inleg kan minder waard worden.



Mr. Dennis van der Veer - Senior Belastingadviseur
Schuiteman Accountants en Adviseurs
085 – 080 70 00 - dvdveer@schuiteman.com

WIJNTJE DOEN?

Laatst, tijdens een feest, moest ik aan het volgende denken: de schenkbelasting is net een goed wijnhuis.

De huiswijn

In 2025 mag u uw kinderen tot € 6.713,- belastingvrij schenken. De leeftijd van de kinderen is hierbij niet van belang. Voor kleinkinderen en derden geldt een vrijstelling van € 2.690,-. Deze jaarlijkse vrijstellingen worden door de overheid periodiek aangepast, meestal op basis van inflatie. Het loont dus om elk jaar te controleren of de bedragen zijn gewijzigd. Een jaarlijkse schenking kan bovendien slim worden ingezet bij estate planning of om vermogen geleidelijk over te dragen zonder dat er direct belasting hoeft te worden betaald.

De speciale gelegenheidswijn

Is uw kind tussen de 18 en 40 jaar? Tot en met de 40ste verjaardag kunt u het kind eenmalig een hoger belastingvrij bedrag schenken. Deze vrijstelling komt dan in de plaats van de algemene vrijstelling en bedraagt € 32.195,-. Dit wordt vaak benut voor het financieren van een studie, een huwelijk of bijvoorbeeld de aankoop van een woning. Let op: er gelden voorwaarden, zoals het correct melden bij de Belastingdienst. Ook is deze vrijstelling slechts één keer toepasbaar per kind. Timing is dus cruciaal.

Wie is de Bob?

Met een schenking moet je verstandig omgaan. Weet dat u zelf de controle kunt houden door een herroepelijke schenking. Dit is een schenking onder ontbindende voorwaarde. De schenking kan alleen worden herroepen als deze bevoegdheid bij de totstandkoming van de schenking

uitdrukkelijk door de schenker is voorbehouden. Dit kan in een onderhandse- of notariële akte. Herroepelijk schenken is vooral zinvol als u bijvoorbeeld zekerheid wilt houden bij veranderende omstandigheden zoals een echtscheiding of schuldenproblematiek bij de ontvanger. Een andere optie is de zogeheten 'papieren schenking'. Bij een schenking op papier schuift u de uitbetaling van de schenking voor u uit. U maakt afspraken over de schenking. Uw kind ontvangt de schenking niet, maar 'leent' het geld aan u terug. Over deze lening maakt u ook afspraken. Als ouder blijft u wel gewoon over het geld beschikken, maar op papier hebt u een schuld. Belangrijk: jaarlijks moet er een rentetarief worden betaald van minimaal 6%, anders wordt de constructie fiscaal niet erkend.

De grand cru

Bij het schenken van een onderneming of een aanmerkelijk belang in aandelen geldt een vrijstelling tot 1,5 miljoen euro van de waarde van de onderneming en 75 procent voor het meerdere. Hieraan zijn wel diverse voorwaarden gebonden. Denk aan het 'voortzettingsvereiste': de onderneming moet na de schenking nog minimaal vijf jaar worden voortgezet. Ook moet de schenker de onderneming vaak minimaal vijf jaar in bezit hebben gehad. Goede voorbereiding en juridisch-fiscaal advies zijn hierbij essentieel om de vrijstelling optimaal te benutten.

Wijn geeft venijn

Net als wijn kan ook een schenking overstuur gaan. Zo is er bijvoorbeeld de '180 dagen regel'. Deze regel houdt in dat alles wat je binnen 180 dagen voor overlijden geschonken hebt, alsnog wordt opgeteld bij de nalatenschap. Met andere woorden: de schenking maakt dan deel uit van de erfenis. Hierdoor kan de schenking toch belast zijn. Al dan niet tegen een hoger tarief. En wat te denken als niet duidelijk is dat de schenking alleen aan het eigen kind is gedaan? Of dat de schenking niet hoeft te worden verrekend bij uw overlijden? Of juist wel. Het ontbreken van duidelijke afspraken kan tot familieruzies of juridische procedures leiden.

Wij zijn graag uw sommelier

Elke situatie is uniek. Wij adviseren u graag over de juiste manier van schenken op het juiste moment, zodat de belanghebbenden nog lang van een mooie afdrank kunnen genieten. ■



Beleggen brengt risico's met zich mee. Uw inleg kan minder waard worden.