



Puzzelen met economie en geopolitiek

Als je je bestaansrecht slechts ontleent aan het slijten van producten, verlies je je klant uit het oog. Financial Investigator sprak met Wouter Sturkenboom, CIO bij Providence Capital.

Door Lies van Rijssen Fotografie Kees Rijken

‘Mijn besluit om beleggingsstrateeg te worden was het antwoord op een vraag waar ik aan het eind van mijn studietijd tegenaan was gelopen. Ik had in Maastricht Economie gestudeerd en in Washington DC International Studies, een vorm van politieke wetenschappen. Ik was op zoek naar een werkomgeving waar ik die twee kon combineren en dacht aanvankelijk aan een grote organisatie zoals de World Bank of het IMF, die allebei in Washington zetelden. Maar om daar te kunnen werken zou ik een uitvoerig politiek proces moeten doorlopen en zou ik bij een heel ander werkprofiel uitkomen dan ik zocht.

Een headhunter deed me het idee aan de hand dat het vak van beleggingsstrateeg mij goed zou kunnen passen. In die functie zou ik kunnen denken in beleggingsoplossingen vanuit het perspectief van wat ik in de wereld zag gebeuren en de reflectie daarvan op de financiële markten. Ik kwam terecht bij Kempen. Onder het mentorschap van Lars Dijkstra, die heel vormend voor mijn carrière is geweest, heb ik me bij die organisatie het vak van beleggingsstrateeg eigen mogen maken en vond ik de puzzels die ik zo graag oplos. Toen en nu nog steeds.

Een van de belangrijkste ontwikkelingen in het segment waar ik mijn werk heb gevonden, is de opkomst van passief beleggen, in samenhang met de opkomst van de ETF. Deze ontwikkeling heeft beleggen voor heel veel mensen toegankelijker gemaakt en ook kostenefficiënter.

Een andere zeer belangrijke ontwikkeling vind ik de digitalisering en globalisering van beleggen. Ik heb het dan enerzijds over de zeer brede verspreiding en beschikbaarheid van beleggingsinformatie. Ook deze

ontwikkeling heeft ervoor gezorgd dat de toegankelijkheid van de markten voor mensen is toegenomen en dat zij heel anders zijn gaan beleggen dan voorheen. Anderzijds heb ik het over hoe beleggers hun beleggingen tegenwoordig managen vanuit huis en de ontwikkeling van hun beleggingen bijna realtime volgen. De wereld is hun speelveld geworden.

Een derde grote ontwikkeling die zich voltrekt, is de toename en de toegankelijkheid van nieuwe beleggingscategorieën, en dan vooral in private markets. Dat terrein was vroeger voorbehouden aan een select groepje institutionele beleggers die het veld konden overzien. Nu vindt er een soort democratiseringsproces plaats dat steeds meer asset classes openstelt voor iedereen. En er worden nog altijd nieuwe beleggingscategorieën toegevoegd. Het proces van diversificatie en innovatie gaat door. Ik zie dat als positief, maar het brengt ook risico's met zich mee: het vereist van beleggers dat zij zich goed inlezen en goed nadenken over beleggingskeuzes. Maar niet iedereen doet dat.

Voor de toekomst denk ik dat we, gezien de enorme hoeveelheid data in onze industrie, nog grote implicaties kunnen verwachten van AI en van tokenization. Dat zijn twee aparte bewegingen, maar beide kunnen transformerend werken. De rol van AI als research- en analysetool is nu al groot en komt zeker nog in een stroomversnelling. Tokenization staat voor het proces waarin beleggingscategorieën via een token op een blockchain worden gezet. Deze ontwikkeling komt nog maar net van de grond, maar ik verwacht dat de trend gaat doorzetten gezien de voordelen die eraan zitten: je kunt makkelijker handelen en er is sprake van instant settlement.

>

‘Ik ben ervan overtuigd dat we ons in goede tijden moeten voorbereiden op slechte. Je moet er niet mee wachten tot die aanbreekt.’

Daardoor is direct duidelijk wie de eigenaar is van stukken waarin gehandeld wordt. Er is dus geen wachttijd meer en als handelaar ben je niet meer per se gehouden aan de openingstijden van de beurs omdat de blockchain permanent beschikbaar is.

Service, maatwerk leveren en beleggingsinhoudelijk waarde toevoegen tegen kosten die aantrekkelijk zijn voor de klant. Dat zijn momenteel de grote thema's in mijn werk. Ik ben bij mijn overstap van Northern Trust naar Providence van de institutionele beleggingssector naar de private wealth/family office-wereld overgestapt en heb mezelf toen de vraag gesteld waar ons bestaansrecht zit. Oftewel, waar ik voor onze klanten waarde kan toevoegen in de zoektocht naar oplossingen voor hun vraagstukken. Mijn antwoord is dat dit kan door uitmuntende, op de situatie van de klant toegesneden service te leveren.

Onze klanten hebben behoefte aan een eigen contactpersoon en aan beleggingsoplossingen die inspelen op wat er in hun specifieke situatie speelt. Niet met modelportefeuilles, maar met maatwerk dus. Daarbij moeten we waar opportuun de klant ook toegang bieden tot uitmuntende portefeuillemanagers. Die selectie kunnen onze klanten niet zelf maken. Daar hebben ze onvoldoende overzicht voor. Het aantal aanbieders is gigantisch, er gelden verschillende belastingregimes, en de kosten lopen ver uiteen. The devil is truly in the detail.

Overigens, door onze relatieve schaal ten opzichte van de grootbanken kunnen wij voor onze klanten nog beleggingscategorieën toevoegen die voor grootbanken te klein zijn om zich in te bewegen. Ook daarin hebben wij een toegevoegde waarde.

‘Onze klanten hebben behoefte aan een eigen contactpersoon en aan beleggingsoplossingen die inspelen op wat er in hun specifieke situatie speelt.’

Natuurlijk zou ik het toejuichen als we erin zouden slagen om meer vrouwen te enthousiasmeren voor het

beleggingsvak. Ik zou graag zien dat de mensen in ons kleine bedrijf, en in bredere zin in de financiële industrie, een mooie afspiegeling van de samenleving zouden zijn. Dat is nu nog niet zo. Ik ben daarom steeds op zoek naar ‘diversiteit in opinies’. Voordat we hier besluiten nemen, halen we eerst een zo breed mogelijk palet aan meningen naar binnen. Die opinies halen we intern en extern op. Dat doen we om onszelf te challengen, ideeën op te doen en over voldoende informatie te beschikken om onze besluiten op te baseren.

Meer dan destijds aan de institutionele kant ervaar ik dat we goed bezig zijn als we als organisatie en als individu in kaart blijven brengen waar onze klanten echt behoefte aan hebben en hoe wij kunnen helpen daarin te voorzien. Dat vind ik een belangrijk inzicht en een hele andere insteek dan uitgaan van een product waarvan je beziet hoe je dat aan de man kunt brengen. Institutionele klanten zoals pensioenfondsen weten meestal heel goed wat ze willen. Wij moeten vaak eerst diepgaand met de klant in gesprek om duidelijk te krijgen wat zijn behoefte is, waar uitdagingen en kansen voor hem zitten, en hoe het met zijn risicobereidheid zit. Het boeit me zeer om dat gezamenlijk met de klant uit te zoeken.

Mijn gelukkige start bij Kempen, waar ik met een breed scala aan klanten te maken kreeg, en mijn buitenlandervaring in Londen en New York, waar ik veel over cultuurverschillen leerde, hebben mij waarschijnlijk het meest gevormd. Ze waren in elk geval cruciaal voor het verloop van mijn

CV

Wouter Sturkenboom

Wouter Sturkenboom is econoom en sinds begin 2025 CIO van multi-family office Providence Capital NV. Sturkenboom startte zijn loopbaan in 2006 bij Kempen & Co. Eind 2012 stapte hij over naar Russel Investments, waar hij tot medio 2018 als Beleggingsstrateeg werkte in Londen en New York. Van 2018 tot eind 2024 was Sturkenboom Chief Investment Strategist EMEA & APAC bij Northern Trust.



loopbaan als beleggingsstrateeg en voor mijn ontwikkeling als mens.

Het waren ook de grootste uitdagingen waarvoor ik heb gestaan. Ik heb ervan geleerd hoe ik als persoon in elkaar zit, hoe ik mijn vak uitoefen, hoe ik van nature communiceer, en wat de impact daarvan op anderen is. Dat heeft geleid tot een bewustwordingsproces waarbij ik ging zien dat mijn directheid en neiging om meteen de inhoud en de analyse op te zoeken niet binnen elke context het meest effectief zijn om mijn boodschap over te brengen.

De uitdagingen aan te gaan en deze als een leerproces te zien heeft mij geholpen mijn effectiviteit te vergroten. Ik ben me ook gaan realiseren dat de grote aandacht die wij in Nederland – zeker bij Kempen was dat het geval – geven aan de ontwikkeling van persoonlijke effectiviteit en de samenwerking binnen teams, uitzonderlijk is. In New York of Londen is daar nauwelijks ruimte voor. In Nederland krijgen en nemen we de ruimte om met elkaar een sociaal proces door te maken. Een substantieel deel van onze kantoren is ingeruimd om bij elkaar te komen voor een gezamenlijke lunch. In Londen en New York haalde je je lunch buiten de deur en at die op achter je bureau. Zulke cultuurverschillen zijn veelbetekenend voor de omgang met elkaar.

Puzzels inspireren en intrigeren me. Losse elementen die door elkaar heen bewegen en die ik tot een coherent beeld mag proberen terug te brengen. In mijn vak ben ik in feite continu bezig met puzzels. De markten bewegen, maar de vraag is wát beweegt ze op welk moment. Wat is nieuw, hoe werkt de economie, hoe werkt monetair beleid? Hoe werkt dat alles op elkaar in, hoe komen zaken samen en hoe kan ik wat ik zie bij elkaar brengen in een coherente, goed doortimmerde beleggingsvisie die passend

is voor een klant? Dat vraagt om maatwerk. Op persoonlijk vlak – ik heb twee jonge kinderen –

ben ik natuurlijk ook continu aan het puzzelen. Welke scholing past voor onze kinderen, welke talenten hebben ze, hoe komen die het beste tot hun recht? Ook dat vraagt om maatwerk.

Ik besluit graag met een beurswijsheid. We zien op dit moment veel enthousiasme voor specifieke beleggingscategorieën, met name private markets. Logisch, er zijn op dit gebied veel positieve ontwikkelingen en bij Providence zijn private equity, private credit en private infrastructure al vele jaren een hoeksteen van de beleggingspropositie. Maar er zijn ook vraagtekens. Niemand weet precies wat AI gaat brengen en misschien nog minder waar Trump nog mee gaat komen. Ik ben ervan overtuigd, en geef dat ook aan klanten mee, dat we ons in goede tijden moeten voorbereiden op slechte. Je moet er niet mee wachten tot die aanbreken. Ik wil zeker niet negatief zijn, maar vind het wel belangrijk dat we bezien hoe we ook in moeilijke tijden goed kunnen blijven navigeren.

Diversificatie blijft in elk geval heel belangrijk. Binnen beleggingscategorieën, maar ook ertussen. Mensen zijn namelijk geneigd om als het goed gaat voor eenzijdige beleggingen te kiezen en rendementen te chasen. Dat blijft gevaarlijk en risicovol. Monetair beleid, economische groei, geopolitieke ontwikkelingen, bedrijfswinsten, een handelsoorlog: er zijn zoveel

bronnen van onzekerheid die ineens voor een wending kunnen zorgen. De paniek die dan kan ontstaan, kun je beter vóór zijn door ervoor te kiezen om heel voorzichtig tegen de wind in te zeilen. ■

‘Voordat we hier besluiten nemen, halen we eerst een zo breed mogelijk palet aan meningen naar binnen. Die opinies halen we intern en extern op.’