

'IK BEN HART- STIKKE ETHISCH BEZIG'

John Wolbers is 33 jaar, maar heeft nu al een complete carrière achter de rug die hem ver in de Quote 500 Junior bracht. Maar Wolbers wil meer en stapt groots in de handel in Amerikaanse levensverzekeringen.

'Dit wordt fan-tas-tisch. Dit is een bom onder het beleggingsysteem.'



'Zeg, maar even serieus. Je gaat me toch niet als een soort patser neerzetten in je verhaal? Want dat doen mensen vaak, die vinden me jong, snel en wild. En snel ben ik privé misschien wel een beetje. Maar dit is serieuze business en ik ben een zeer serieuze zakenman.' Het is een broeierige vrijdagochtend in september. Terwijl zijn chauffeur de Rolls-Royce Phantom rustig door de file op de A2 manoeuvreert, aait **John Wolbers** liefkozend zijn glanzende nieuwe brochure. 'Mooi toch, het is een tropisch eiland, als weergave van wat je kunt doen met de rendementen die je bij ons haalt. Ik geloof echt in dit product. Dit jaar hebben we honderd miljoen euro geïnvesteerd, over vijf jaar wil ik een miljard omzetten. En misschien klinkt dat arrogant, maar ik bedoel dus per jaar.' Lang hoefde Wolbers niet na te denken toen hij in 1999 ruzie kreeg met zijn werkgever. Hij was manager van de buitendienst van een assurantiëkantoor en verdiende goed. Sterker nog, hij was een van de best verdienende verkopers bij zijn bedrijf. 'Tja, en dan ben je natuurlijk gek als je dat in loondienst blijft doen. Ik dacht dat ik het zelf beter kon en kreeg gelijk.' Hij nam twee man in dienst en begon met zijn bedrijf Liocorno met het verkopen van hypotheek. Wolbers en de zijnen hadden talent, want na een jaar waren ze al met z'n zessen, daarna met tien, twintig en inmiddels met honderd man. De omzet is in gelijke stappen meegegroeid. Afgelopen jaar draaide Liocorno een omzet van tien miljoen euro, niet slecht bij nettorendementen die volgens de jonge oprichter tegen dertig procent lopen. Het bracht hem met een vermogen van negen miljoen euro tot nummer 56 in de Quote 500 Junior. Toch knaagde er iets. 'Kijk, in deze sector kun je niet roepen dat je binnen een bepaalde tijd een bepaald marktaandeel wilt hebben. Ik houd mijn organisatie zo slank mogelijk en we nemen nieuwe mensen aan als we meer werk hebben. Voorlopig zie ik Liocorno nog hard doorgroeien. Maar het bedrijf is als organisatie behoorlijk volwassen, terwijl ik altijd net een beetje extra uitdaging nodig heb.' Het antwoord kwam van een neef met wie hij vorig jaar november naar de

'Het mooiste is: wij zijn de eerste. De beste. De grootste'

Verenigde Staten reisde. Hij vertelde Wolbers over de mogelijkheid om in Amerikaanse levensverzekeringen te handelen. Het bleek de aanzet tot de oprichting van zijn Easy Life Investments, een potentiële goudmijn.

Win-win-win-situatie

'En waarom doet nog helemaal niemand het hier? Omdat ze het niet snappen!' Het is twee uur later. Na een copieuze sushilunch, spreekt Wolbers twaalf van zijn financiële adviseurs geestdriftig toe in een luxe suite van het Amsterdamse Okura Hotel. 'Toen ik net begon, ben ik eens gaan praten met een pensioenfonds. Dat had ik beter niet kunnen doen, want nu doen ze het zelf. Verschillende grote institutionele financiële partijen doen het in de VS, en wij zijn een van de eersten die het hier voor particulieren op de markt brengen.' Wolbers, goed gebruik en gestoken in een smetteloos wit overhemd, legt het met grote gebaren uit. Zijn Easy Life Investments handelt in levensverzekeringen van Amerikanen van 75 jaar of ouder, in de Verenigde Staten bekend als *life settlements*. Dat doet hij door een researchteam levensverzekeringen te laten inkopen op de Amerikaanse Life Exchange-beurs. Veel Amerikanen sluiten namelijk overlijdensrisicoverzekeringen af om hun nabestaanden goed verzorgd achter te laten in de weinig sociale samenleving. Het gaat vaak om verzekeringen die aan het einde van de looptijd een miljoen dollar of meer uitkeren. Maar de verzekering kan overbodig raken. Wolbers: 'Als er bijvoorbeeld geen nabestaanden meer zijn of gewoon als iemand aan het eind van zijn leven nog even lekker wil genieten.' De handel begon in de jaren tachtig overigens uit wanhoop, toen Amerikaanse aids-patiënten hun levensverzekeringen verkochten om de toen razend dure medicijnen te kunnen betalen. Daaruit groeide een volledig geïnstitutionaliseerde industrie, die nu booming is. In de Verenigde Staten is

het sinds de vorming van de life settlement-beurs mogelijk om de levensverzekering te verkopen tegen een bedrag dat 'zo'n dertig procent' hoger is dan de afkoop bij de levensverzekeraar zou opleveren. 'Een typische win-win-win-situatie', vertrouwt Wolbers zijn adviseurs toe. 'Die Amerikanen krijgen al bij leven een smak geld voor hun verzekering, onze investeerders krijgen tien procent rendement, wij reserveren vier procent op de overwinst en jullie als adviseurs tweeënhalve. Dit is echt een topproduct.' Dat er goede handel in levensverzekeringen zit, weten inmiddels meer Nederlanders. Naast Wolbers zijn ook Alkmaarder **Frank Laan** met zijn Quality Investments en Eindhovenaar **Walter Donkers** met zijn bedrijf Sothysa de grootste aanbieders.

Na overlijden: kassa

Het is niet voor niets dat Wolbers op het schutblad van het prospectus van zijn fonds een tropisch eiland afbeeldt. 'Het is echt zo mooi', glundert Wolbers. 'Ik zal het je in grote lijnen uitleggen. We zoeken dus investeerders die bereid zijn om voor tien jaar minimaal vijftigduizend euro in dit product te steken. Wij geven een vaste rente van tien procent op jaarbasis, als je het geld erin laat zitten. Tussentijds mag je altijd uitstappen. Dat kost niets, want dan kan ik de obligaties die je hebt gekocht gewoon weer doorverkopen waardoor ik er weer aan verdien. Maar goed, jij investeert en wij stoppen het geld in een trustfonds in de Verenigde Staten. Die trust wordt gerund door Wells Fargo, een zeer grote en solide Amerikaanse bank. Ook al vallen wij om, jij krijgt je geld. De trust is een soort kluis. Wij stoppen het geld en de levensverzekeringspolissen erin en niemand anders dan de belegger kan eraan komen. Ook Wells Fargo niet. Het geld dat je investeert, zit in verschillende polissen. Die lopen intussen gewoon door, ze zijn immers afgesloten op het leven van de Amerikanen in kwestie. Wij betalen alleen

'Als zo'n
Amerikaan
overlijdt, is het
dus kassa.
Bingo. Snap je
het een beetje?'



de premie, tot het moment dat zo'n Amerikaan overlijdt en dan is het dus kassa. Bingo. Snap je het een beetje?'

Kleiner huis

De uit Heeze afkomstige Brabander brengt het op uiterst joviale toon, maar hij is bloedserieus. 'Dit is een prachtige handel', vertelt hij na de trainingssessie met zijn adviseurs. 'Ik probeer nu eerst de vrije markt voor beleggingen boven vijftigduizend euro open te leggen. We zijn bezig met een ontheffing bij de AFM, omdat we aan alle voorwaarden voldoen. Zo kunnen we het in kleinere pakketten aanbieden. Dan kun je vanaf tienduizend euro instappen en lekker meedoen. Je kunt het met andere producten combineren, je pensioen-bv echt laten renderen, je kunt het aan hypotheek koppelen. Dat wordt een bom onder het beleggingssysteem. Want waarom zou je nog met mindere rendementen en meer risico genoeg nemen? En het mooiste van het hele verhaal is: wij zijn de eerste. De beste. De grootste.' De drift om steeds iets nieuws te doen, is sterk in Wolbers. Maar waarom? Even pauzeert hij. 'Als ik vanaf nu de rest van mijn leven niets wil doen, dan kan dat. Simpel. Ik ben financieel onafhankelijk. Meer geld dan de buurman hoef ik ook niet te hebben. Dat heb ik al. Op een gegeven moment maakt het niet meer uit hoeveel auto's je op de oprit hebt staan, zijn het er tien of twaalf? Ik heb laatst een Veyron getest, die wilde ik eigenlijk kopen voor mijn verzameling. Maar dat is zo'n emotionele auto, niets voor mij. Nee, om geld gaat het niet meer. Waar het wel om gaat is winnen. Ik wil de eerste, de grootste en de beste zijn in alle markten waarin ik mij begeef. Hoe het ook loopt, ik probeer altijd een stapje voor te zijn op de concurrentie. Ik weet niet waar dat vandaan komt.' Toch komt de verzengende ambitie van Wolbers niet helemaal uit de lucht vallen. Hij is een telg uit een aanvankelijk relatief welvarend Brabants gezin. Zijn vader was directeur bij Nationale-Nederlanden. 'Van hem heb ik geleerd dat het financiële vak ook spannend kan zijn.' Zijn moeder was verpleegkundige. Wolbers werkte de havo af en besloot halverwege de meao skileraar te



'Op een gegeven moment maakt het niet meer uit hoeveel auto's je op de oprit hebt staan, zijn het er tien of twaalf?'

worden. 'Ik skiede op hoog niveau en wilde daar mee doen. Dat heb ik een paar jaar gedaan voordat ik besloot serieus te worden en mijn financiële diploma's te gaan halen. Het leek me spannend en het verdiende lekker.' Lekker verdienen was belangrijk voor de jonge Wolbers, al was het maar vanwege het effect dat de scheiding van zijn ouders een paar jaar eerder op hem had gehad. 'Ik moest toen samen met mijn moeder naar een kleiner huis verhuizen. Dat vond ik verschrikkelijk. Dat zal ik nooit meer vergeten.' Het bezorgde hem zijn een enorme werkdrift en zijn familie – Wolbers heeft een dochter van zeventien – de financiële onafhankelijkheid. En de frustratie van het huis? Die heeft hij met zijn miljoenvilla in Heeze inmiddels ruimschoots verwerkt.

Goede zeden

Nog even terug naar de trainingssessie eerder op de middag. 'Natuurlijk zijn er risico's. De grootste daarvan is het langlevensrisico', stelt Wolbers. 'Als zo'n vent ouder wordt dan verwacht, is het helemaal geen kassa. Maar daarom heb ik een team van vier man die de aangeboden polissen op de Life Exchange onderzoeken. En aan de hand van demografische statistieken kun je goed schatten wat de levensverwachting van de mensen achter de polissen is. Om het helemaal af te dekken, kopen we zo veel mogelijk polissen op. Er zal er immers altijd wel eentje bijzitten die langer leeft dan verwacht. Maar dat risico kun je dus spreiden. En dan is er nog het valutarisico omdat de dollar kan dalen ten opzichte van de euro. Maar dat dekken wij dan weer af



‘Over vijf jaar wil ik een miljard omzetten. En misschien klinkt dat arrogant, maar ik bedoel dus per jaar’

voor onze investeerders. Wij verdienen immers ook rente aan het wegzetten van gelden op een depositorekening. Fantastisch toch? Dit is echt een fantastisch product. Zelf heb ik mijn geld deels in vastgoed zitten, maar ik heb ook voor een paar ton aan obli's uitgezocht. Bij andere beleggingsproducten heb je lange rijen economische risico's, maar daarvan is hier nauwelijks sprake, want dood gaat iedereen, je weet van tevoren gewoon wat je krijgt.' Zelf is de geboren verkoper dus ten volle overtuigd van de soliditeit van zijn

aanbod. Toch ligt Wolbers zwaar onder vuur bij financiële critici. Hij zou hoge kosten rekenen en door de risico's zou zijn product nauwelijks geschikt zijn voor particulieren. Een van die critici is **Herman Bouter**, financieel planner bij Capital Consult. Hij struikelt vooral over de risico's van investeren in Easy Life. 'Met het beleggen in levensverzekeringen hoeft op zichzelf niets mis te zijn, mits voldoende zorgvuldigheid wordt betracht. Je kunt er ethische vragen bij stellen, maar dit zijn oude mensen die meestal de vrije keuze hebben om de verzekering te staken of voort te zetten. Economisch gezien is dit inderdaad win-win. Het is wel goed te beseffen dat dit soort beleggingen onzekerheden kent. Zo kunnen verzekerden langer leven dan verwacht en is het de vraag of alles contractueel is dichtgetimmerd. Daarnaast staan die beleggingen boven vijftigduizend euro niet onder toezicht van de AFM. Een heel teer punt vind ik vooral, dat de AFM het niet onmogelijk acht dat een rechter in Nederland zal bepalen dat beleggen in levensverzekeringen in strijd kan zijn met de goede zeden. Daar word ik onrustig van.'

Miljoenen rondpompen

Ook **Ronald van de Langenberg**, eigenaar van het Cypriotische Psilovouno en onafhankelijk adviseur in de life settlement-markt, heeft bedenkingen. 'Iedereen gaat dood en de rendementen zijn niet gekoppeld aan economische onzekerheden, dat is zo. Maar of jij uiteindelijk de uitkering krijgt, is maar de vraag. Is alles legaal goed afgedekt in de VS? Er zit altijd risico aan dit soort constructies, maar Easy Life doet het wel goed door veel te verkopen. Je moet je risico's over heel veel levens spreiden, om enige zekerheid te hebben over het rendement. Hoe groter het aantal polissen, hoe dichter je bij de verwachting komt. Voor institutionele beleggers die honderden miljoenen rondpompen, is dit een prima belegging. Het product is zeker niet voor alle kleine beleggers geschikt. Ik denk trouwens wel dat Wolbers het volumeverhaal goed heeft begrepen, hij is zover ik het kan beoordelen nu al twee zo groot als de eerstvolgende concurrent.'

En dat is precies wat de Brabander wil horen. 'Ik verwacht spoedig een vergunning bij de AFM aan te kunnen vragen, zodat we ook kleinere investeerders kunnen bedienen', vertelt hij als hij weer achter in zijn Rolls op de snelweg zit. 'En ik ben hartstikke ethisch bezig. Wij kopen geen polissen van terminale patiënten, en we willen zeker geen polissen van mensen die gedwongen moeten verkopen. Weet je wat het is? De mensen zien een hoog rendement en weinig risico. Dat vinden ze te mooi om waar te zijn. Maar dat is het dus niet. Ik ben volledig transparant, je kunt alles nakijken, inclusief de risico's en hoe we die ondervangen. In sommige kritieken wordt de toon gezet alsof ik kan doen met het geld wat ik maar wil. Dat is dus niet zo, want die obligaties zitten in een trustfonds waarvan de directie door Wells Fargo wordt gevoerd. Simpel.

‘Ik moest samen met mijn moeder naar een kleiner huis verhuizen. Verschrikkelijk. Dat zal ik nooit meer vergeten’

Daarbij introduceer ik nu een nieuw obligatieproduct in de life settlement-business waarop zakenbank Bear Stearns een vaste rente en honderd procent hoofdsomgarantie afgeeft. Je krijgt dus áltijd je geld terug. Als een van de grootste banken ter wereld ons huidige portfolio en onze organisatie heeft gescreend op deskundigheid en betrouwbaarheid, denk ik dat je wel kunt zeggen dat het goed zit. Dit product is duizend procent waterdicht.' Wolbers zucht nauwelijks hoorbaar en heft gelaten zijn handen: 'Ach, zo gaat dat toch altijd met dingen die nieuw

zijn? De mens is van nature conservatief. Maar kritiek is intussen prima, daar blijven wij ook scherp door. En trouwens, van weerstand word ik extra fanatiek. Dat heb je nodig om echt te kunnen knallen. En je weet, daar doe ik het voor. Altijd iets nieuws verzinnen en de concurrentie altijd een stapje voorblijven. Dat lukt lekker. We gaan nu met dit product naar het buitenland. In België, Duitsland en Oostenrijk heb ik al deals rond met de grote banken en ben ik organisaties aan het optuigen. Dat miljard over vijf jaar? Gaat lukken.'



Multipak BV *partner in business exposure makes you visible als het opvallend moet zijn*

Snel banners nodig voor een presentatie in de Beurs van Berlage? Een eigen serie verpakkingen, tassen of multomappen voor een verkoopbijeenkomst?

Bij Multipak bent u dan aan het juiste adres. Vanuit het gloednieuwe bedrijfspand in Soest verzorgt Multipak snel en vakkundig alle commerciële uitingen en presentatiemiddelen voor opdrachtgevers.

Multipak BV, drie jaar geleden opgericht door Marten Kamerling, is het enige bedrijf in Nederland dat een dergelijk brede waaier aan diensten en producten vanuit één hand aanbiedt. En dat loont. Multipak werkt voor gerenommeerde (inter-)nationale opdrachtgevers. De stormachtige groei vertaalt zich in gestaag stijgende omzetcijfers, een modern productieapparaat en goed opgeleide medewerkers.

Vlaggen en vlaggenmasten, banners, span- en geveldoeken, complete verpakkingstranches, bedrukte ringbanden, mappen en tassen, foto's op canvas als schilderij.

Meer weten?
Bel 035 – 5334877 of bezoek één van onze websites voor een snelle dienstverlening.

- Goedkoopstevlag.nl
- Multipak.nl
- Uwmooistefoto.nl
- Goedkoopstespandoek.nl
- Multitas.nl
- Bannerdiscount.nl
- Goedkoopsteringband.nl
- Multimappen.nl
- Goedkoopstemast.nl
- Multivlag.nl