



De Silver Economy op de proef gesteld door Covid-19



Binnen 25 jaar zal de wereldbevolking ouder dan 65 jaar verdubbeld zijn en 30% van hen zal ouder zijn dan 80 jaar. De vergrijzing van de bevolking is dus volop aan de gang en het gevolg daarvan, de Silver Economy, maakt in feite deel uit van een groeitrend op de lange termijn. Toch heeft de COVID-19-crisis zijn sporen nagelaten en bepaalde bedrijfsmodellen op de proef gesteld of juist nieuwe kansen gecreëerd. Het themabeheerteam van Rothschild & Co Asset Management dat al bijna 10 jaar het fonds R-co Thematic Silver Plus beheert, maakt een eerste balans op.

Wat was de impact van de COVID-19-crisis op de Silver Economy?

Door de COVID-19 pandemie hebben we een duidelijke tweedeling vastgesteld tussen de consumptie van essentiële goederen en diensten (geneesmiddelen, online diensten, voedseldistributie...) en die waarvan de consumptie gemakkelijk kan worden uitgesteld (hotels/vrijtijdsbesteding, hoortoestellen of optische apparatuur...). Met name op het gebied van de gezondheidssector heeft de COVID-19-pandemie geleid tot een innovatiewedloop met nieuwe processen. Nooit eerder zijn er in zo'n korte tijd zoveel middelen gemobiliseerd om een ziekte te bestrijden, of het nu gaat om de diagnose of om onderzoek naar behandelingen en vaccins. Voorlopig is het moeilijk om te weten welke projecten daadwerkelijk zullen slagen, aangezien de technologieën zo nieuw zijn en dan voornamelijk voor de ontwikkeling van vaccins. Een ander opmerkelijk feit is dat sommige laboratoria, zoals Roche en Gilead Sciences, hun krachten bundelen om een behandeling te vinden.

De COVID-19-pandemie heeft tot een innovatiewedloop in de gezondheidssector geleid...

Deze gezondheidscrisis heeft bepaalde tekortkomingen in onze gezondheidssystemen aan het licht gebracht. Welke invloed zou het kunnen hebben op dit beleggingsthema?

De COVID-19-crisis heeft de kwetsbaarheid van ouderen duidelijk laten zien en, zonder enige twijfel, het gebrek aan investeringen in ziekenhuizen, met name op de intensive care, en meer in het algemeen in de medische infrastructuur. We kunnen redelijkerwijs verwachten dat er extra budgetten vrijgemaakt zullen worden om dit te verhelpen en de behoeften van ouderen te financieren.

Om het onderzoek naar Covid-19 te ondersteunen heeft de Europese Commissie

€7,4
miljard vrijgemaakt



In Frankrijk bijvoorbeeld heeft de minister van Solidariteit en Volksgezondheid Véran, recent aangekondigd middelen ter beschikking te stellen om een vijfde tak van de sociale zekerheid in het leven te roepen, naast de tak die gericht is op de pensionering en die specifiek gewijd zal zijn aan de afhankelijkheid (van ouderen of zorgbehoevenden). De kosten ervan worden geschat op 30 miljard euro per jaar volgens een rapport van maart 2019⁽¹⁾ en de COVID-19-crisis zal een sleutelrol hebben gespeeld in dit project waar al verschillende jaren over wordt gediscussieerd. Duitsland van zijn kant heeft een investeringsplan voor de gezondheidszorg van bijna 10 miljard euro aangekondigd, dat rond vijf assen wordt gestructureerd, waaronder de financiering van medische infrastructuur en de verplaatsing van de productie van geneesmiddelen of medische apparatuur.

Terugkomend op de crisis zelf is de belangrijkste vraag de mogelijke heropleving van de ziekte, of de seizoensgebondenheid ervan, en de ontwikkeling van een betrouwbaar vaccin. Een herhaling van de aanzienlijke onderzoekskosten en periodes van lockdown zouden ongetwijfeld een algemeen negatief effect hebben maar specifiek ook op deze thematiek. Maar deskundigen zijn het erover eens dat een vaccin waarschijnlijk binnen een horizon van 18-24 maanden zal worden ontdekt en de financieringskwestie ervan snel is opgelost geweest. In mei slaagde de Europese Unie erin om 7,4 miljard euro aan openbare en particuliere middelen te verzamelen om het onderzoek te ondersteunen.

De COVID-19-crisis heeft er ook toe geleid dat we onze consumptiegewoonten hebben veranderd. Hoe hebben bedrijven in de Silver Economy zich aangepast?

Ook hier is de impact verschillend geweest afhankelijk van de activiteiten. De cruiselijnen zijn sterk geïmpacteerd door onder andere repatriëringsproblemen, ziekenhuiscapaciteit in het buitenland en het plotselinge sluiten van de grenzen. Anderzijds hebben alle bedrijven die te maken hebben met e-gezondheidszorg (bijvoorbeeld teleconsultatie) en e-apotheek (online verkoop van geneesmiddelen en niet-receptplichtige producten) aanzienlijke vooruitgang geboekt en zullen zij aan belang blijven winnen. Ook de diagnostische industrie heeft tijdens deze crisis in de schijnwerpers gestaan, aangezien de vraag en de behoeften aanwezig zullen blijven om een mogelijke terugkeer van de pandemie in te dammen. Ook online entertainmentproviders zullen blijven profiteren van deze gunstige wind.

Wat is de Silver Economy?

Volgens de definitie van de Europese Commissie omvat de Silver Economy alle producten en diensten die voldoen aan de specifieke behoeften van 50-plussers door bij te dragen aan de verbetering van hun gezondheid en comfort. Senioren zijn echter een heterogene groep waarbinnen de Crédoc⁽¹⁾ een onderscheid maakt tussen “werkende mensen” tussen 50 en 70 jaar oud, die de tijd en financiële middelen hebben om te consumeren, en mensen boven de 70 jaar, die een grotere medische behoefte hebben.

Onder het gecombineerde effect van het dalende geboortecijfer en de toegenomen levensverwachting zijn de ouderen het bevolkingssegment met de meest dynamische groei. De Silver Economy is volgens een studie van Oxford Economics⁽²⁾, een adviesbureau dat gespecialiseerd is in economische prognoses en kwantitatieve analyse, zelfs de op twee na grootste “wereldeconomie”. Economische activiteiten die gericht zijn op de behoeften van senioren hebben dus veel baat bij deze structurele trend.

De bedrijven die hiervan deel uitmaken behoren tot een groot aantal sectoren die met name betrekking hebben op gezondheid en de subsectoren daarvan, vrije tijd (bioscopen, hotels, cruises), consumptie (voeding, huishoudapparatuur, cosmetica, fitness), spaargedrag, maar ook op nieuwe technologieën.

(1) Het Centre de Recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie is een Franse studie- en onderzoeksorganisatie ten dienste van de economische en sociale actoren.

(2) GALLOWAY, Hamilton, MARTIN, Dan, REID, Michael. The Longevity Economy – How People Over 50 Are Driving Economic and Social Value in the US, 2016.

85% van de senioren wenst langer zelfstandig thuis te wonen, een trend die al bestond voor de Covid-19 uitbraak...

Tot slot worden bepaalde segmenten, die enkele maanden geleden nog onbekend waren op de beurs, steeds belangrijker, zoals thuisbezorging en telegeneeskunde...

De zorginstellingen voor ouderen werden tijdens deze crisis vaak genoemd. Wat zou de reactie van de sector kunnen zijn?

De impact op bejaardentehuizen zal merkbaar negatief zijn geweest, maar het is interessant om te zien dat enkele specifieke behoeften van senioren onder de aandacht werden gebracht. Met 85% van de senioren die langer thuis willen blijven wordt de wens om over thuisoplossingen te beschikken enkel nog maar bevestigd. Deze trend, die al voor de opkomst van COVID-19 bestond, is alleen



Naar schatting bedraagt
de aangesloten gezondheidszorg
wereldwijd al

58
miljard euro

maar versterkt door de groeiende ontwikkeling van oplossingen voor afhankelijke ouderen thuis. Er wordt echt nagedacht over de implementatie van oplossingen, zowel op het gebied van de gezondheidszorg als op het gebied van domotica (bijvoorbeeld installatie van valdetectoren in huis) om senioren zo lang mogelijk thuis te kunnen laten wonen.

Een ander element om rekening mee te houden is dat een dag in het ziekenhuis erg duur is. De ziekenhuisopname in eigen huis wordt daarom ook gepromoot om de gezondheidskosten te verminderen. Zuurstoftherapie en de behandeling van slaapgerelateerde problemen kunnen nu thuis worden uitgevoerd. Bedrijven als Air Liquide, maar ook kleinere zoals de groep Bastide Le Confort Médical, bieden dit soort diensten aan. Gedeelde huisvesting is bovendien erg in trek onder senioren en ook tussen verschillende generaties, evenals diensten gericht op het verbeteren van de veiligheid in huis zullen zich steeds meer ontwikkelen.

Zijn de kwesties die door de COVID-19-crisis in de schijnwerpers werden geplaatst uiteindelijk bevorderlijk voor de ontwikkeling van de Silver Economy?

De COVID-19-pandemie zal uiteraard een zeer verschillende impact hebben gehad, afhankelijk van de sector, maar deze crisis heeft ook het ongelooflijke vermogen van de verschillende actoren in de gezondheidszorg laten zien om zich te mobiliseren samen met het steeds onmisbaarder worden van digitale instrumenten. Het heeft ook de schrijnende tekortkomingen van onze gezondheidssysteem aan het licht gebracht, vooral op het gebied van de ouderenzorg. Het lijkt geen

Senioren vragen naar technologische innovaties om hen te ondersteunen...

twijfel dat het overheidsbeleid deze tekortkomingen met nog meer overtuiging zal verhelpen. Bovendien zijn de behoeften die door de COVID-19-crisis zijn verergerd, ook kansen voor economische actoren die bereid zijn te investeren om aan die behoeften tegemoet te komen. Ten slotte heeft deze crisis overduidelijk aangetoond dat technologie en innovatie (naast demografie) een van de krachtigste drijfveren is en zal blijven voor de ontwikkeling van de Silver Economy.

Op het gebied van de gezondheidszorg, of het nu gaat om operationele efficiëntie, toegankelijkheid van de zorg of kostenreductie, dringt de digitale technologie elke dag een beetje meer door in de medische wereld. Zo delen uitgevers van software voor de gezondheidszorg een markt die in 2019 wereldwijd op 188 miljard dollar werd geschat, wat in 2024 zou kunnen oplopen tot 391 miljard dollar. De COVID-19-crisis heeft de ontwikkeling van teleconsultatie in bejaardentehuizen zeker versneld. Naar schatting bedraagt de aangesloten gezondheidszorg wereldwijd al 58 miljard euro, wat wijst op een groot potentieel. Medtechs, gebaseerd op technologieën zoals robotica of artificiële intelligentie, zullen nieuwe oplossingen blijven bieden. In de privésfeer hebben senioren laten zien dat ze dol zijn op en vragen naar alle technologische innovaties die hen in staat stellen om in contact te blijven met hun dierbaren

(WhatsApp, Facebook, etc.). We kunnen er zeker van zijn dat ze in de toekomst zeer veeleisend zullen blijven ten aanzien van dit soort technologie die het sociale contact in stand houdt, maar ook voor elke oplossing die hen in staat stelt om hun comfort te verhogen.

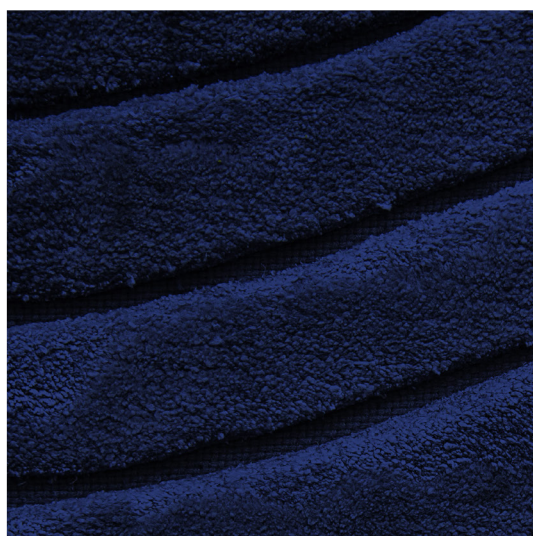
Volgens deskundigen zal, als we een beetje vooruitkijken, de wereldwijde markt voor IT-oplossingen voor medische thuismonitoring groeien van 10,7 miljard euro in 2016 tot 31,5 miljard euro in 2021⁽²⁾. De wereldmarkt voor draagbare verbonden voorwerpen zou in 2026 144,3 miljard euro moeten bereiken,

tegenover 38,5 miljard euro nu. Deze markt zal bestaan uit verbonden kleding, slimme brillen, smartwatches en trackers voor lichaamsbeweging⁽³⁾. Al deze apparaten bieden senioren de mogelijkheid om op een betere manier ouder te worden. Het is zelfs denkbaar dat de autonome auto een grote afzetmarkt zal vinden onder senioren. Deze markt wordt geschat op 38 miljard euro in 2025 en 70 miljard euro in 2035⁽⁴⁾. Deze cijfers, die u misschien doen duizelen, laten duidelijk zien dat de Silver Economy, afgezien van incidentele crises en de crisis die we momenteel meemaken, een mooie toekomst voor zich heeft. ■

(2) McWILLIAMS Andrew, *Global Markets for Telemedicine Technologies*, bbc Research, Mai 2016.

(3) DAWSON, Freddie, *Smart Home sector Could Be Worth Hundreds Of Billions In Next Five Years*, Forbes, 30 september 2015.

(4) Technopolis, Oxford Economics, WORTHINGTON, Henry, SIMMONDS, Paul, Farla, Kristine, VARNAL, Peter, *The silver economy*, European Commission, April 2018.



Binnen 30 jaar vertegenwoordigen
personen ouder dan 65 jaar

16%
van de
wereldbevolking

In 2024 zou de markt
van uitgaves van software
voor de gezondheidszorg

€ 391
miljard kunnen
bedragen



R-co Thematic Silver Plus

R-co Thematisch Silver Plus is een thematisch fonds dat belegd is in aandelen uit de eurozone en toegang biedt tot een duidelijk en duurzaam thema, de Silver Economy. Deze beleggingsoplossing is bedoeld om te profiteren van de opkomst van groeibedrijven waarvan de activiteiten voldoen aan de behoeften van senioren via twee belangrijke thema's: de gezondheidszorg en haar subsegmenten en de blootstelling aan meer opportunistische sectoren, die een beleggingsuniversum vormen van ongeveer 200 aandelen, alle kapitalisatiegroottes samen.

Het beheerteam gebruikt een kwalitatieve benadering om de economische vooruitzichten van bedrijven te beoordelen, aangevuld met een kwantitatieve analyse op basis van waardering en winstmomentum. De selectie wordt gemaakt uit bedrijven die producten aanbieden die de leefomstandigheden van senioren verbeteren. Hun productportfolio's en strategische oriëntaties worden dus met voorrang geanalyseerd. In die zin wordt het Silver Economy-concept toegepast volgens een strikte definitie die de coherentie van de beleggingen met betrekking tot het thema moet verzekeren.



	2020	2019	2018	2017	2016	2015	5 jaar	Volatiliteit 1 jaar
R-co Thematic Silver Plus C EUR	0,74%	24,76%	-9,16%	15,64%	0,70%	26,79%	43,76%	21,88%
Euro Stoxx ® NR	-15,69%	26,11%	-12,72%	12,55%	4,15%	10,33%	2,09%	29,33%

Bron: Rothschild & Co Asset Management Europe, 29/05/2020.

De genoemde cijfers hebben betrekking op voorbije maanden en jaren. In het verleden behaalde resultaten zijn geen betrouwbare indicator voor toekomstige resultaten.

De prestaties van het fonds worden berekend na aftrek van de beheersvergoedingen en de herbelegde dividenden.



Aanbevolen beleggingsduur: 5 jaar

Het risiconiveau van dit compartiment is 6 (volatiliteit tussen de 15% en 25%). De gegevens uit het verleden die worden gebruikt voor de berekening van deze samengestelde indicator, zijn mogelijk geen betrouwbare indicatie van het toekomstige risicoprofiel van het compartiment. Het is niet gegarandeerd dat de risicocategorie van het compartiment onveranderd blijft. Het fonds kan na verloop van tijd overgaan naar een hogere of een lagere categorie. De laagste

categorie is niet zonder risico. Het compartiment biedt geen kapitaalgarantie. Andere belangrijke risico's die niet in de indicator zijn opgenomen: Liquiditeitsrisico, impact van bepaalde technieken, zoals derivaten. Wanneer een van deze risico's zich voordoet, kan dat de nettoinventariswaarde van het compartiment doen dalen. Voor meer informatie over het risicoprofiel en de voornaamste risico's wordt verwezen naar het prospectus.

Waarschuwingen

De commentaren en analyses in dit document worden louter ter informatie verstrekt en vormen geen beleggingsaanbeveling of -advies. Rothschild & Co Asset Management Europe kan niet aansprakelijk worden gesteld voor beslissingen die worden genomen op basis van elementen in dit document of die erop zijn geïnspireerd (gehele of gedeeltelijke reproductie verboden behoudens voorafgaand akkoord van Rothschild & Co Asset Management Europe). Indien externe gegevens worden gebruikt in het onderhavige document, zijn deze gegevens afkomstig van bronnen die betrouwbaar worden geacht, maar waarvan de nauwkeurigheid of de volledigheid niet zijn gegarandeerd. Rothschild Asset Management heeft de informatie in dit document niet onafhankelijk gecontroleerd en kan dus niet aansprakelijk worden gesteld voor fouten of weglatingen, noch voor de interpretatie van de informatie in dit document. Deze analyse is enkel geldig op het moment waarop het onderhavige rapport werd opgesteld.

Vanwege het subjectieve karakter van sommige analyses wijzen wij erop dat de informatie, voorspellingen, schattingen, verwachtingen, veronderstellingen en/of eventueel hierin gegeven meningen niet noodzakelijkerwijs gebruikt hoeven te worden door de beheerteams van Rothschild & Co Asset Management Europe, die handelen vanuit hun eigen overtuiging. Bepaalde toekomstgerichte uitspraken zijn tot stand gekomen op basis van bepaalde veronderstellingen, die hoogstwaarschijnlijk geheel of gedeeltelijk kunnen afwijken van de werkelijke resultaten. Elke hypothetische schatting is van nature speculatief en het is denkbaar dat sommige, zo niet alle, veronderstellingen met betrekking tot deze hypothetische voorbeelden geen bewaarheid worden of sterk afwijken van de werkelijke uitkomsten. Rothschild & Co Asset Management Europe kan niet aansprakelijk worden gesteld voor het gebruik van de informatie in dit document en is met name niet aansprakelijk voor enig besluit dat genomen wordt op basis van de in dit document verstrekte informatie.

De hierboven vermelde beleggingsvennootschap met veranderlijk kapitaal (BEVEK) zijn instellingen naar Frans recht en vallen onder het toezicht van de Autorité des marchés financiers (AMF). Aangezien de icb's in het buitenland kunnen worden geregistreerd met het oog op de actieve commercialisering ervan, moet elke belegger nagaan in welke rechtsgebieden de icb's daadwerkelijk zijn geregistreerd. Voor elk betrokken rechtsgebied wordt de belegger verzocht de specifieke regels in elk land na te gaan, die worden vermeld in het hoofdstuk "Administratieve kenmerken". Dit document wordt uitgegeven door Rothschild & Co Asset Management Europe, een erkende maatschappij voor portefeuillebeheer die geregistreerd staat onder het nummer GP-17000014 en onder het toezicht van de Autorité des marchés financiers (www.amf-france.org) valt. De erin opgenomen informatie mag niet worden verspreid in de Verenigde Staten en vormt geenszins een uitnodiging voor inwoners van de Verenigde Staten en door hen gemachtigde personen. De deelnemingsrechten of aandelen van de icb's zijn niet en zullen niet in de Verenigde Staten worden geregistreerd overeenkomstig de gewijzigde US Securities Act van 1933 (hierna de "Securities Act" genoemd) en zijn niet en zullen niet worden toegelaten krachtens enige andere wet van de Verenigde Staten. De deelnemingsrechten of aandelen van de vermelde icb's mogen niet in de Verenigde Staten (met inbegrip van hun gebiedsdelen en bezittingen) worden aangeboden, verkocht of overgedragen, noch direct of indirect ten gunste komen van een US Person (in de zin van "regulation S" van de Securities Act) en daarmee gelijkgestelde personen, zoals bedoeld in de Amerikaanse "HIRE"-wet van 18 maart 2010 en de FATCA-wet. De informatie in dit document is geen beleggingsadvies, beleggingsaanbeveling of fiscaal advies. Het is niet omdat informatie over de BEVEK in het document is opgenomen, dat de betreffende BEVEK geschikt is voor de behoeften, het profiel en de ervaring van iedere belegger. In geval van twijfel over de verschaft informatie of de geschiktheid van de BEVEK voor uw persoonlijke behoeften en voordat u beslist om te beleggen, raden wij u aan contact op te nemen met uw financieel of fiscaal adviseur. Het kopen van deelnemingsrechten of aandelen van een icb is niet zonder risico. Lees aandachtig het prospectus, in het bijzonder het deel over de risico's, en het document met essentiële beleggersinformatie (EBI) alvorens in een BEVEK te beleggen. De intrinsieke waarde (IW) / netto-inventariswaarde (NIW) is te vinden op de website www.am.eu.rothschildandco.com.

Merk op dat vroegere prestaties van de BEVEK die in dit document vermeld worden niets zeggen over de toekomstige prestaties en bijgevolg een verkeerde indruk kunnen geven. Die prestaties zijn niet constant in de tijd. De waarde van de beleggingen en de daaruit voortvloeiende inkomsten kan zowel stijgen als dalen en is niet gewaarborgd. Het is dus mogelijk dat u uw inleg niet volledig terugkrijgt. Wisselkoersschommelingen kunnen de waarde van de beleggingen en de daaruit voortvloeiende inkomsten doen stijgen of dalen wanneer de basisvaluta van de icb verschilt van de valuta van uw land van verblijf. Icb's waarvan het beleggingsbeleid gericht is op gespecialiseerde markten of sectoren (zoals de opkomende markten) zijn doorgaans volatieler dan gediversifieerde en algemenere fondsen. De schommelingen kunnen bij een volatiele icb erg sterk zijn en de waarde van de beleggingen kan dan ook snel en fors dalen. De vermelde rendementen houden geen rekening met eventuele kosten en commissies die geïnd worden bij de inschrijving op en de verkoop van deelnemingsrechten of aandelen van de betreffende icb's. De vermelde portefeuilles, producten en effecten zijn onderhevig aan de schommelingen van de markt en er kan geen enkele waarborg worden gegeven met betrekking tot de verdere ontwikkeling ervan. De fiscale behandeling hangt af van de individuele situatie van elke belegger en kan veranderen.

Über den Geschäftsbereich Asset Management von Rothschild & Co

Als gespecialiseerde beheerdivisie van de Rothschild & Co groep bieden wij gepersonaliseerde beheerdiensten aan institutionele beleggers, financiële tussenpersonen en distributeurs. Onze ontwikkeling is gericht op een reeks fondsen, die onder vier sterke merken op de markt worden gebracht: Conviction, Valor, Thematic en 4Change. We zijn gevestigd in Parijs en aanwezig in 10 Europese landen. We beheren meer dan 21 miljard euro en hebben bijna 170 mensen in dienst. Meer informatie op: www.am.eu.rothschildandco.com

Contacten

Frankrijk - Verenigd Koninkrijk

Parijs

29, Avenue de Messine
75008 Paris
+33 1 40 74 40 74

Zwitserland

Genève

Equitas SA
Rue de la Corraterie 6
1204 Geneva
+41 22 818 59 00

Duitsland - Oostenrijk

Frankfurt

Börsenstraße 2 - 4
Frankfurt am Main 60313
+49 69 299 8840

België - Nederland - Luxemburg

Brussel

Avenue Louise 166
1050 Bruxelles
+32 2 627 77 30

Italië - Spanje

Milaan

Via Santa Radegonda 8
Milano 20121
+39 02 7244 31