

## ADVERTENTIE

# ‘De prijs die u uiteindelijk betaalt...’

TOM LOONEN OVER BELEGGEN NA DE AFKONDIGING VAN HET PROVISIEVERBOD

**D**e periode rond de jaarwisseling is vol plichtmatigheden. Eén daarvan is de ziektekostenverzekering. Is de service voldoende, hoe groot acht u de kans op medische hulp het komende jaar? Onmogelijke vragen voor een eenvoudig mens. Maar het systeem dwingt tot keuzes. Gaat u voor de

lage kosten óf voor goede service en dekking? Een vergelijkbare situatie was er eind 2013 met beleggingsdienstverlening. Door het provisieverbod staan de kosten van deze dienstverlening volop in de schijnwerpers. Ook hier een gedwongen keuze. Particuliere beleggers die gebruikmaken van een beleggingsadviseur of vermogensbeheerder kunnen door de nieuwe kostenstructuur aantoonbaar beter af zijn, anderen schrikken en zoeken hun heil in ‘execution only’. Met lage tarieven worden ze gelokt. Iedereen maakt hier zijn eigen afweging.

De kosten van execution only zijn, zeker ten opzichte van beleggingsadvies of vermogensbeheer, laag. Toch heb ik bij dit soort vraagstukjes de neiging aan mijn voormalig leidinggevende terug te denken. Hij leerde mij: ‘The easiest way to make money is to stop losing it.’ Een adagium dat mij tot op de dag van vandaag helpt kritisch te kijken naar vraagstukken. Als u een vergelijking maakt, dan zou u het vraagstuk vanuit meerdere dimensies moeten bekijken. Bespaart u op beleggingskosten, maar maakt u een grotere kans op beleggingsverliezen? Dan kijkt u wellicht al weer anders naar de hogere beleggingskosten. En daar zit nu precies de crux. De beurskoers van morgen is niet te voorspellen. Prijst hij zichzelf wel aan met deze gave? Loop met een boog om de man of vrouw heen.



FOTO: ISTOCKPHOTO

De beleggingsprofessional anno nu heeft wel een andere gave. Hij heeft zicht op risico's en moet in staat zijn deze naar uw situatie te vertalen. Een voorbeeld. U heeft een hypotheek met een rentevaste periode van 10 jaar, de rente hierop is 4,8%. Daarnaast houdt u een beleggingsportefeuille aan. Het vaak gekozen portefeuillemodel is ‘neutraal’,

waarbij de helft in obligaties met een looptijd van gemiddeld 8 jaar wordt belegd, de andere helft in aandelen. Het rendement op deze obligaties is gemiddeld 2,1%. Prima gespreid, zult u zeggen. Bent u zelf wel eens op het idee gekomen om de obligatiebeleggingen van de hand te doen en hiermee (een deel van) de hypothecaire geldlening af te lossen? U bent met dit deel van het vermogen immers water naar de zee aan het dragen.

Mag u dit soort inzichten verwachten van de eigentijdse beleggingsprofessional? Zeker! Integraal risicomanagement, regelmatig toetsen of de beleggingen nog geschikt zijn voor uw situatie, aanpassingen aandragen en de haalbaarheid van uw doelstellingen volgen. Mijn advies voor 2014? Maak, net als bij de ziektekosten, helder waar u behoefte aan heeft. Heeft u écht voldoende tijd, kennis en interesse om de markten te volgen en risico's in kaart te krijgen? Als u kiest voor professionele begeleiding, zorg er dan voor dat de toegevoegde waarde concreet is en blijft. En evalueer de relatie periodiek. ■

TOM LOONEN IS DIRECTEUR PRIVATE PLANNING BIJ BANK INSINGER DE BEAUFORT NV EN ALS ASSOCIATE PROFESSOR VERBONDEN AAN DE VU-VBA POSTGRADUATE-OPLEIDING INVESTMENT MANAGEMENT.

