

Beleggen

DUBBELINTERVIEW

Beleggen

— De risico's van wél maar vooral ook van níét beleggen

Beleggen is in veel gevallen economisch verstandiger dan sparen. Europese maatregelen als de PRIIPs-verordening en MiFID II beschermen de belegger daarbij steeds beter. Waarom kiezen veel mensen dan toch voor sparen? Jelle Wijkstra, woordvoerder van de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) ging daarover in gesprek met Saskia Klep, directeur van Saxobank Nederland en Robert Jan Prins, beleidsadviseur financiële markten bij de NVB.

De collectieve voorzieningen op het gebied van pensioen, werkloosheid en zorg zijn de afgelopen jaren versoberd. Kan beleggen daar een oplossing voor bieden?

Klep: “Zeker. Dat is misschien wel de belangrijkste reden om te gaan beleggen. Wij worden allemaal steeds meer zelf verantwoordelijk gehouden voor onze financiële weerbaarheid. Dat geldt met name ook voor ZZP'ers zonder pensioenopbouw. Met sparen ga je dat niet redden, je zult echt moeten starten met beleggen. Iedereen kan daarbij zijn eigen financiële doelstelling hebben. Het gaat erom dat je je daarvan bewust bent. Als

onderdeel van het totaal kan beleggen, naast sparen, heel belangrijk zijn om de financiële doelen te behalen.”





De lage of zelfs negatieve rente op sparen lijkt nu weer een beetje te herstellen. Is dit dan wel het juiste moment om over te stappen van sparen naar beleggen?

Prins: “Ik vind dat eigenlijk niet zo’n relevante vraag. Het beste moment om te starten met beleggen was misschien wel gisteren, maar het een-na-beste moment is vandaag. Je kunt daar heel lang over speculeren maar dat is nu eenmaal een onbekende factor in het hele proces. Als je beleggen keer op keer uitstelt naar aanleiding van de huidige markt dan denk ik dat je je doelen niet gaat behalen.”

Klep: “*Time in the market is better than timing the*

toch niet doet. Hoe verklaren jullie dat?

Klep: “In Nederland wordt heel nadrukkelijk gewezen op de risico’s van beleggen. Beleggen wordt als heel erg gevaarlijk omschreven, terwijl je als je belegt in een goed gespreide portefeuille je nooit je hele inleg kunt verliezen. Er zitten ook risico’s aan niet beleggen, maar die worden onderbelicht.”

Prins: “Als in het *Financieele Dagblad* staat dat de beurzen in elkaar zijn gestort dan is dat een headline die mensen wakker laat liggen ‘s nachts. Terwijl het verlies van koopkracht door inflatie weliswaar een minder aantrekkelijke headline is voor het FD, maar het wel de

ongemakkelijke waarheid is. Koopkrachtverlies lukt bijna niet, dus kun je beter gespreid instappen. We leven in een periode waarin de beurzen onge-looflijk volatiel zijn. Maar uit onderzoek is gebleken dat beleggen voor de lange termijn - zeker voor een periode van 10 tot 15 jaar - altijd een positief rendement oplevert.”

Met beleggen zijn mensen dus uiteindelijk economisch beter af. Toch blijkt uit recent AFM-onderzoek dat bijna de helft van de Nederlanders weliswaar genoeg buffer heeft om te beleggen maar dat

ongemakkelijke waarheid is. Koopkrachtverlies is een ‘sluipmoordenaar’ die ervoor kan zorgen dat de tienduizend euro die je op de bank laat staan over tien jaar nog maar vijfduizend waard is. Eigenlijk zou je een soort risicowaarschuwing voor sparen moeten hebben voor mensen die een hele grote buffer hebben: Let op als u zo doorgaat dan is uw koopkracht uitgehouden over tien jaar. We hebben beleggen nodig om vermogensbehoud en vermogensgroei te realiseren met elkaar.”

Vinden mensen beleggen ook niet vooral heel erg ingewikkeld?

Prins: “Klopt. Al die complexe informatie die we verstrekken aan klanten bevestigt inderdaad de vooroordelen dat beleggen gevaarlijk en complex zou zijn. Als overheid maar ook vanuit de sector hebben we daaraan bijgedragen.”

Klep: “Boven beleggen hangt nogal een mystieke wolk. Het idee is dat je voor beleggen veel geld, veel tijd en veel kennis nodig hebt. Ik denk dat alle drie niet waar zijn. Het kan allemaal, maar het hoeft niet. Je kunt met kleine bedragen starten en bijvoorbeeld maandelijks een klein deel van je salaris inleggen in een beleggingsportefeuille. Er zijn allerlei producten voor zoals ETF’s, gespreide mandjes van aandelen die ook wel trackers worden genoemd. Je kunt zelf gaan beleggen of het een financiële partij voor jou laten doen.”

Wat adviseren jullie de klant; zelf doen of het beleggen toch laten doen door bijvoorbeeld een bank?

Prins: “Dat hangt af van de mate van ontzorging die een klant wenst. Ben je een piekeeraar die twijfelt over je beleggingshorizon en risicoprofiel en die ‘s nachts niet kan slapen van

Beleggen

DUBBELINTERVIEW

een dalende beurskoers dan is het misschien wel nuttig om met een vermogensbeheerder te gaan praten. Vind je het juist leuk en uitdagend om zelf met beleggen bezig te zijn dan kan dat een goede keuze zijn.”

Een bank moet bij de klant enorm veel uitvragen aan gegevens; maken we het daarmee niet juist heel complex?

Prins: “Ik vind van wel ja. Beleggingsadvies en vermogensbeheer zijn concepten waarin de klant redelijk goed beschermd is tegen zichzelf. Het probleem is dat de regels extreem strak zijn aangehaald en de bank dus inderdaad heel veel moet weten van je klant. Het is de vraag of een klant zit te wachten op een zeer uitgebreide intake, bijvoorbeeld met betrekking tot zijn financiële positie of kennis en ervaring. Hij is juist naar die beheerder gegaan om de boel uit handen te geven. Natuurlijk is een goed beeld van de klant nodig, maar ik denk dat we wat zijn doorgeschoten, zeker voor klanten met een relatief bescheiden vermogen.”

Klep: “De regelgeving is gemaakt in een periode dat er nog weinig innovatie was als het gaat

over het aanbod door online banken en is dan ook meer gestoeld op de relatie tussen een adviseur en een klant. Wanneer je online al die vragen moet gaan stellen worden dat automatisch hele lange vragenlijsten. De regelgeving is niet mee geïnnoveerd en daardoor heel klantvriendelijk geworden.”

Zijn beleggers wel beter beschermd door alle regelgeving dan tien jaar geleden?

Prins: “Beleggers zijn bij Nederlandse banken heel goed beschermd. De regels kloppen, het ‘huis’ is af. Maar ik pleit er wel voor om een aantal regels toch nog eens een keer flink te herzien. De zich opstapelende informatie aan klanten, kan best een onsje minder. Recent onderzoek van de AFM laat ook zien dat simpelweg complexe informatie klaarzetten voor een klant niet echt bijdraagt aan het kennisniveau. De klant leest het niet of hij begrijpt het niet.”

Kunnen jullie concrete voorbeelden geven van zaken die echt hun doel voorbijschieten?

Klep: “Dat is bijvoorbeeld het aantal waarschuwingen wat wij moeten geven aan beleggers. Daarmee verliest een waarschuwing aan

waarde. Ik denk dat veel mensen ze zelfs niet meer lezen.”

Prins: “Een private banker vertelde mij laatst dat sommige klanten zelfs een apart email-adres hebben aangemaakt voor al die meldingen die ze niet willen lezen maar ook niet kunnen uitzetten. Dat kan niet de bedoeling zijn van de regelgeving.”

Hoe zou het anders kunnen?

Klep: “We moeten echt kijken naar alle regels in Nederland en of die hun doel niet voorbijschieten. Ik denk dat het echt heel erg belangrijk is om dat reguleringsveld te versimpelen.

Prins: “Je kunt nadenken over een wat meer risico-gebaseerde uitvraag aan klanten in plaats van een *tick-the-box* exercitie voor alle vragen aan alle klanten. Voor een klant die bij vermogensbeheer aanklopt met vijfduizend euro kun je misschien starten met alleen wat vragen over wat kernaspecten en de risicobereidheid. Dan kun je vervolgens gedurende de looptijd die klant leren kennen en het product nog beter afstemmen op de persoonlijke behoefte.” —

Dit artikel is een verkorte weergave van de **NVB-podcast Kennisbank, aflevering 5**. Beluister het hele gesprek via de website van de NVB, Apple, Spotify of Springcast of gebruik deze QR-code 

