

eglo

frika

zië

razilie

hina

uropa-Oost

uropa-West

ndia

ndonesië

apan

Midden-Oosten

Nederland

Noord-Amerika

usland

hailand

Turkije

S

Wereldwijd

Zuid-Amerika

Sectoren

Alternatieve energie

Biotechnologie

Bouw & Infrastructuur

Consumenten

Duurzaamheid

Edelmetalen

Energie

Consumentenbrief beleggingsbeleid is een papieren tijger

02-02 11:57

Marcel Slootweg

Welke vragen stelt u uw loodgieter? Niet schrikken. Dit artikel gaat toch over beleggen. Deze vraag, maar dan in het jargon van de belegger, kunnen particuliere investeerders, sinds eind januari stellen aan hun bank, accountmanager of vermogensbeheerder.

Vol trots hebben diverse brancheorganisaties de consumentenbrief 'Welke vragen stelt u over het beleggingsbeleid?' ontwikkeld en gepresenteerd. Een A4-tje met allerlei vragen om particuliere beleggers een beter beeld te laten vormen voor hun keuze voor een beheerder. Op zich is er niets mis mee om de aanbieder van de dienstverlening uit te laten leggen waar hij voor staat en hoe hij tot een bepaalde vorm van dienstverlening (in dit geval beleggen) komt.

Download hier de consumentenbrief van de brancheorganisaties

Interessant, denk ik dan als vakmatig geïnteresseerde. Over de uitkomst heb ik ook zo mijn bedenkingen, maar de belangrijkste vraag die direct bij mij op kwam was: heeft een particulier hier iets aan? Ik denk het niet, om een vrij simpele reden. Vraagt hij aan een ondernemer welke bouwmaterialen die gebruikt, als die bij hem een dakkapel komt installeren? Hoe het materiaal is gefabriceerd en met hoeveel mensen hij de klus denkt te klaren? Uit welk land het isolatiemateriaal komt? Ongetwijfeld zullen er individuen zijn, die dit vragen.

Het merendeel zal de consumentenbrief links laten liggen, vanwege twee zaken: gemak en kennisachterstand. De onderliggende techniek zal het merendeel van de particuliere beleggers worst zijn, om het plat uit te drukken. De achterliggende gedachte hierbij is dat de mens van nature een gemaksdier is. We willen hapklare brokken krijgen aangereikt, waar we niet al teveel over moeten nadenken hoe die brokken tot stand zijn gekomen. Zo leven we al meer dan 100.000 jaar. Dat gedrag verander je niet met een consumentenbrief.

Daarnaast heeft de particuliere belegger een kennisachterstand. Die zal altijd blijven, tenzij iedereen in zijn avonduren de opleiding tot Register Beleggingsanalist gaat volgen. Volgens cursusaanbieder LOI wordt Nederland steeds slimmer, maar dit kan toch niet de bedoeling zijn?

Het epistel is een dappere, maar eigenlijk vruchteloze poging, de consument uit zijn comfortzone te halen. Zal het de particuliere belegger uitmaken wat de geloofsbrieven van een bepaalde beheerder zijn? Op basis van welke uitgangspunten hij of zij tot een convictie komt? En gaat de particuliere investeerder die beheerders allemaal met elkaar vergelijken om tot een oordeel te komen? Het lijkt een beetje op het bedrijf Philips in de jaren tachtig: briljante ideeën en producten, alleen zat niemand er op te wachten.

Marcel Slootweg is onafhankelijk beleggingsdeskundige

< Terug

Meest bekeken

1. Voorwaarts in 2015: beleggingsideeën van acht toonzetters
2. Nominaties vwd Cash Fund Awards 2015 bekend
3. Google is zelf zijn grootste vijand
4. Pure noodzaak
5. Drempel tegen paniek

Uw reactie

Uitgediept

Invesco Pan European Structured Equity Fund

Europese aandelen bleven afgelopen jaar achter bij hun Amerikaanse tegenhangers. Mede hierdoor zijn de waarderingen en dividendrendementen in Europa aantrekkelijker. Voor veel beleggers reden om (meer) in Europese aandelen te investeren. Het Invesco Pan European Structured Equity Fund is daarvoor een prima keuze. [lees verder](#)



vwd cash Fund Awards