

'Beste beleggers, een goede professionele dienstverlening heeft een prijs'

'Als u aan het einde van het jaar uw jaarlijkse beleggingskosten ziet, schiet dan niet meteen op de pianist. Gezond kritisch zijn op kosten is normaal. Maar de slinger mag niet doorslaan.' Dat zegt Anton Van Zantbeek, advocaat bij Rivus en gastdocent bij de Fiscale Hogeschool.



© iStock

Sinds 3 januari 2018 worden beleggers beschermd door de tweede Markets in Financial Instruments Directive, kortweg MiFID II. Die richtlijn onderwerpt de financiële sector aan nieuwe regels. De belegger heeft recht op beleggingen op zijn maat en eerlijke informatie daarover. Hij heeft ook het recht te weten wat die beleggingen hem jaarlijks kosten. Die totale kostprijs wordt de belegger binnen enkele dagen of weken meegedeeld.

Een eerdere richtlijn had al uitgebreide gedragsnormen opgelegd aan de financiële sector. Die moest de klanten al duidelijk en correct informeren over de kosten, de risico's en bijkomende lasten van hun beleggingen. Transparantie over de kosten viel daar eigenlijk al onder. Daardoor waren de meeste Belgische spelers al transparant en eerlijk in de mededeling van de kostprijs.

Maar omdat er instellingen waren die zich daar niet aan hielden, heeft Europa de regels aangescherpt. Het stelde vast dat bijkomende kosten en vergoedingen soms slim verborgen zitten in producten. Ook beloofden fabrikanten van financiële producten soms riant commissies om klanten aan te leveren. Die vergoedingen zijn ook bekend als *inducements*, *kick backs*, retrocessies, distributiebeloningen of provisies.

Los van een aantal verplichtingen voor het echt informeren van de klanten over de risico's van hun beleggingen en het peilen naar hun kennis, ervaring en financiële slagkracht, is sinds dit jaar volledige kostentransparantie het marsorder voor de financiële sector, om paal en perk te stellen aan schimmige commissieafspraken of het wegmoffelen van kosten in de diepe krochten van financiële producten.

Die transparantie betekent dat de klant minstens één keer per jaar een gedetailleerd overzicht van de totale kostprijs van zijn beleggingen moet krijgen. Alle kosten die op het nettorendement wegen,

moeten gedetailleerd inzichtelijk gemaakt worden - niet enkel uitgedrukt in een percentage, maar ook in een totaalbedrag. Het gaat niet enkel om de beloning aan de bank, maar ook die aan derden en de belastingen (de btw, de beurstaks en de effectentaks). Complexe financiële producten moeten worden gefileerd om de werkelijke kosten te ontdekken.

Er wordt bang uitgekeken naar de reactie van beleggers op die transparantie. Beleggers waren doorgaans alleen geïnteresseerd in het rendement. Als dat positief is, stelden ze vaak geen verdere vragen. Nu krijgen beleggers er belangrijke informatie bij: de kostprijs ten aanzien van het rendement. Wat zal een belegger met een portefeuille van 350.000 euro zeggen als hij aan het einde van het jaar te horen krijgt dat hij 2,8 procent of 9800 euro kosten heeft betaald voor een nettorendement van 1 procent? Die kan daar een zuur gevoel aan overhouden.

Er wordt gevreesd dat veel beleggers zullen afhaken of zelf zullen beginnen te klussen. De snelle evoluties in de fintech laat dat klussen heel laagdrempelig toe. Maar beleggers moeten beseffen dat goedkoop dan snel duur kan worden. Beleggen is de kunst een vermogen te doen renderen op een manier die de grootste financiële risico's mijdt. Dat kan enkel met een solide kennis van de financiële markten en de producten waarin wordt belegd. Zich als een leerling-tovenaar in die complexe financiële wereld storten, zal gauw veel meer kosten dan de hulp van een professional.

Dus, beste beleggers, als u aan het einde van het jaar uw jaarlijkse beleggingskosten ziet, schiet dan niet meteen op de pianist. Gezond kritisch zijn op kosten is normaal. Maar de slinger mag niet doorslaan. Een goede professionele dienstverlening heeft een prijs.