

Markt voor vermogensbeheer staat aan vooravond van grote veranderingen

21 VRAGEN OVER HET

Vanaf volgend jaar moet u rechtstreeks gaan betalen voor beleggingsadvies en vermogensbeheer. Gratis was het nu ook al niet, alleen betaalde u indirect via allerhande provisie. Wat gaat er veranderen nu onzichtbare kosten ineens tevoorschijn komen? En wat zijn de gevolgen voor u als belegger?

Kansen herkennen is maar een kant van beleggen. Minstens even belangrijk is zicht hebben op de kosten. Op dat vlak hebben veel mensen last van een scheef geldbrein. Wisselen van spaarrekening voor een paar tiende procent meer rente wordt niet vreemd gevonden, maar adviseurs op kosten vergelijken doen maar weinig mensen.

Daar was tot nu een goede reden voor: kosten vergelijken is erg moeilijk omdat een groot deel verborgen bleef voor beleggers. Het aanstaande provisieverbod zal die kosten in beeld brengen, zodat zij makkelijker te vermijden zijn.

Wat gaat er allemaal veranderen en wat zijn de gevolgen voor u? Het antwoord in 21 vragen.

1

WAT HOUDT HET PROVISIEVERBOD PRECIES IN?

Provisies worden verboden in beleggingsland. Beleggers mogen voortaan alleen rechtstreeks betalen voor beleggingsdienstverlening. In het verleden was het gebruikelijk dat de bank, vermogensbeheerder of beleggingsadviseur zijn geld voor een belangrijk deel indirect verdiende via provisie. Beleggingsfondsen sluisden bijvoorbeeld een deel van de managementfee terug naar partijen waar de fondsen werden aangehouden, de beruchte distributievergoeding of *kickback fee*. Hetzelfde gebeurde vaak bij transactiekosten voor de aan- en verkopen die vermogensbeheerders deden.

Veel vermogensbeheerders hebben zich al aangepast aan de nieuwe regels. Een aantal ontvangt nog wel kickbacks, maar geeft ze direct door aan de klant. Uit een inventarisatie blijkt dat op dit moment echter nog altijd 19 procent van de zelfstandige vermogensbeheerders de provisie die straks verboden zijn in eigen zak steekt.

kickbacks: 19% steekt ze in eigen zak



Bron: data VEB, Vermogensbeheer.nl

2

WAT IS HET DOEL VAN HET PROVISIEVERBOD?

Het idee is dat belangen van klanten en aanbieders meer parallel gaan lopen. Onafhankelijkheid en transparantie zullen toenemen. Kosten die vroeger onzichtbaar bleven, worden nu getoond waardoor beleggers beter in staat zijn een vergelijking te maken tussen verschillende dienstverleners.

3

WELKE DATA MOET IK IN DE GATEN HOUDEN?

Het provisieverbod is op 1 januari 2013 al ingegaan voor de advisering en bemiddeling in zogenoemde complexe financiële producten. Dat zijn bijvoorbeeld beleggingshypotheek en betalingsbeschermers. Vanaf 1 januari 2014 geldt het verbod ook voor vermogensbeheer, beleggingsadvies en het uitvoeren van beleggingsorders zonder advies (*execution only*). Formeel moet de politiek er dit najaar nog haar definitieve goedkeuring aan geven, maar er wordt bij de AFM niet aan getwijfeld dat dit zal gebeuren.

OVER DE PROVISIES

4

IK HAAL AL DIE VERSCHILLENDE PROVISIES EN VERGOEDINGEN DOOR ELKAAR. HOE ZIT HET EN WELKE VALLEN ER NU WEL EN NIET ONDER HET VERBOD?

PROVISIEVERBOD

De AFM gebruikt de volgende definities, voor de vijf belangrijkste tariefsoorten:

1 Kickbacks, bestandsvergoedingen of distributievergoedingen: de vergoedingen die fondsen uitkeren aan beleggingsondernemingen.

2 Retourprovisies: bedragen die door brokers worden uitgekeerd aan beleggingsondernemingen voor het doorgeven van orders (transacties).

3 Aanbrengrvergoedingen: de vergoedingen die beleggingsondernemingen verstrekken voor het aanbrenge van klanten of klantgegevens.

4 Managementfee: de vergoeding die gerekend wordt door beleggingsfondsen.

5 Beheervergoeding: de fee voor vermogensbeheer.

Alleen voor de eerste categorie geldt een overgangsregeling: tot 1 januari 2015 mogen distributievergoedingen worden ontvangen, maar deze moeten wel doorbetaald worden aan de klanten. Categorie 2 wordt direct verboden, categorie 3 is alleen toegestaan als de vergoeding niet afhankelijk is van het al dan niet tot stand komen van een overeenkomst. Deze groep is niet gekoppeld aan de vergoeding die de klant in de toekomst gaat betalen en ook niet aan het belegde vermogen. Algemene aanbrengrvergoedingen blijven wel

toegestaan. In de praktijk zal dit dan neerkomen op een vast bedrag per potentiële klant, de 'leadvergoeding'. Categorie 4 en 5 blijven toegestaan.

5 **IK BELEG ALLEEN IN PRODUCTEN VAN DE BANK WAAR IK OOK MIJN BETAALREKENINGEN HEB, IS ER DAN OOK SPRAKE VAN PROVISIES?**

Als u als klant alle diensten bij één onderneming afneemt – dus bijvoorbeeld beleggingsadvies krijgt bij een bank en de transacties door dezelfde bank laat uitvoeren – krijgt u niet te maken met (verboden) retourprovisie. U betaalt dan immers de volledige vergoeding voor alle diensten direct aan de bank, het in rekening brengen van transactiekosten blijft toegestaan.

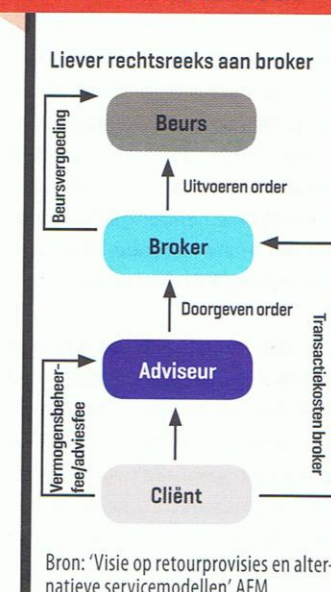
Banken en vermogensbeheerders worden daardoor geprikkeld om zo duur mogelijke eigen producten te verkopen. Onafhankelijk advies wordt dus noodzakelijker dan ooit.

BANKEN EN VERMOGENS-BEHEERDERS WORDEN GEPRIKKELD OM ZO DUUR MOGELIJKE EIGEN PRODUCTEN TE VERKOPEN

6 **IK BETAAL NU EEN ALL-INTARIEF, MAG DAT DAN NOG WEL?**

Sommige vermogensbeheerders rekenen een all-intarief, waarbij bijvoorbeeld de transactiekosten door de beheerder worden betaald. Transacties lijken dan gratis. Dat is toegestaan door de de Autoriteit Financiële Markten (AFM), maar de toezichthouder ziet liever dat ook de transactiekosten zichtbaar zijn en direct worden afgerekend met de uitvoerende partij. Zie het schema hieronder voor de exacte indeling.

BETALEN VOOR BELEGGEN



7 **WAT VERANDERT ER PRECIJS MET DE AANBRENGVERGOEDINGEN?**

De aanbrengrvergoeding is het bedrag dat vermogensbeheerders be-

talen aan tussenpersonen die een klant aanbrachten. Deze provisie kan oplopen tot duizenden euro's per klant. Ook deze vergoeding mag vanaf 2014 niet meer worden betaald. Alleen een redelijke 'lead'-vergoeding voor het doorspelen van de NAW-gegevens van een potentiële klant blijft toegestaan, maar die mag niet afhankelijk zijn van het belegde vermogen. De AFM wilde niet aangeven hoeveel redelijk wordt geacht, maar duizenden euro's zullen vermogensbeheerders niet betalen voor alleen NAW-gegevens.

WAAROP LETTEN?

8 **MIJN VERMOGENSBEHEERDER HEEFT DE BEHEERVERGOEDING AANZIENLIJK VERHOOGD. KAN DAT ZO MAAR?**

Als de wijzigingen tijdig worden aangekondigd en u de mogelijkheid heeft de overeenkomst te beëindigen kan het tarief worden verhoogd. Onderzoek van de VEB wijst uit dat er inderdaad bij veel vermogensbeheerders veranderingen optreden in de hoogte van de tarieven, of de manier waarop tarieven worden berekend. En veel vermogensbeheerders hebben nu al hun tarieven aangepast, hoewel er ook zijn die tot het laatste moment willen wachten. In alle gevallen wordt de vaste beheervergoeding voor vermogensbeheer verhoogd als er inkomsten uit provisijs dreigen weg te vallen.

9

IK BETAAL NU EEN VEEL HOGERE BEHEERVERGOEDING, MAAR MIJN VERMOGENSBEHEERDER BEWEERT DAT IK EIGENLIJK MINDER BETAAL, HOE ZIT DAT?

Er zijn waarschijnlijk in het verleden kosten in rekening gebracht die u niet zag en die nu niet meer zijn toegestaan. Door de wel zichtbare kosten te verhogen, kan het inderdaad zijn dat de beheerder zijn inkomsten op hetzelfde niveau houdt of dat hij zelfs lager uitkomt. Veel zelfstandige vermogensbeheerders vrezen namelijk dat het klanten afschrikt als zij worden geconfronteerd met een al te scherpe verhoging van de zichtbare kosten van het beheer. Het ligt aan het oude verdienmodel van de beheerder: de inkomsten vallen als gevolg van het provisieverbod in sommige gevallen met maar liefst 70 procent terug.

10

MIJN VERMOGENSBEHEERDER BELEGT VOOR MIJ VOORAL IN FONDSEN. WAAR MOET IK NA 1 JANUARI OP LETTEN?

Bij actief beheerde beleggingsfondsen wordt vaak gewerkt met distributievergoedingen. Vanaf 1 januari 2014 vallen deze verborgen inkomstenbronnen weg. Er is echter een overgangsregeling: tot 1 januari 2015 mogen distributievergoedingen voor beleggingsfondsen nog wel worden ontvangen, maar zij moeten worden doorgestort naar de klant. De overgangsregeling is bedoeld om partijen de kans te geven hun administratie op orde te krijgen. Let op dat dit wel gebeurt als u belegt in actief beheerde fondsen.

11

WAT ZULLEN BELEGERS GAAN DOEN?

Het is de vraag hoe beleggers gaan

reageren als ze beter inzicht krijgen in wat ze betalen. Of als de kickback die er eerst onzichtbaar vanaf ging, terugkomt in een sterk verhoogde beheerfee. Een deel van de beleggers zal het vermogensbeheer of beleggingsadvies wellicht opzeggen en het zelf gaan doen. Of een goedkopere aanbieder zoeken. Uit signalen die de VEB krijgt via haar Beleggersservice blijkt dat veel beleggers geschrokken zijn van de nieuwe tariefstructuren die zij voorgeschoteld krijgen.

GOED OF NIET?

12

WAT VINDEN MARKTPARTIJEN EIGENLIJK ZELF VAN HET PROVISIEVERBOD?

Uit de gesprekken die de VEB met vermogensbeheerders had, blijkt dat vrijwel iedereen het provisieverbod en de kostentransparantie een goede zaak vindt voor de sector. Partijen die voor hun inkomsten van provisies afhankelijk zijn, vrezen wel dat hun inkomsten onder druk komen. Verschillende vermogensbeheerders geven aan dat zij hun vaste beheervergoeding zullen verhogen of dat zij dit al hebben gedaan, maar dat dit de wegvallende inkomsten niet volledig kan compenseren.

De partijen die zelf niet met provisies werken of de ontvangen provisies consequent doorgeven aan de klant zijn blij, omdat er nu een 'gelijk speelveld' wordt gecreëerd in de markt. Zij waren in het nadeel, want zij leken relatief duur. Er ontstaat nu een eerlijker beeld.

13

WAT VINDT DE VEB? Het provisieverbod is een goede zaak. Beleggers hadden in het verleden bij veel partijen nauwelijks een idee hoeveel zij

werkelijk betaalden voor beleggingsdiensten. Het provisieverbod brengt daar verandering in. De zichtbaarheid van de kosten verbetert en dat is goed voor het kostenbewustzijn bij beleggers. Het kan ertoe leiden dat beleggers stoppen met het afnemen van bepaalde diensten (zowel advies als beheer) en meer zelf gaan doen.

Een gevaar zit bij het beleggingsadvies. Advies door een onafhankelijke adviseur zal minder aantrekkelijk worden als daarvoor de tarieven verhoogd moeten worden. Hier werd in de regel veel verdiend aan retourprovisies op transactiekosten en distributievergoedingen voor gestructureerde producten. Volgens de nieuwe regelgeving moet straks sprake zijn van een directe vergoeding van de klant. Er kan dan bijvoorbeeld wel met een uurtarief of abonnementsgeld worden gewerkt. Voor de grootbanken verandert er omtrent beleggingsadvies minder. Zij kunnen op de oude voet doorgaan en zullen hun adviesklanten vooral in huisfondsen en eigen producten laten beleggen.

14

WAT BETEKENT DIT VOOR DE SECTOR?

Verdienmodellen van beheerders die veel met kickbacks en retourprovisies werken vallen weg, lage kosten worden voor deze partijen essentieel om te overleven. Het is te verwachten dat de kleinere vermogensbeheerders

ADVIES DOOR EEN ONAFHANKELIJKE ADVISEUR ZAL MINDER AANTREKLIJK WORDEN ALS DAARVOOR DE TARIEVEN VERHOOGD MOETEN WORDEN

elkaar gaan opzoeken: een fusie- en overnamegolf lijkt onvermijdelijk. Ook is het de verwachting dat vermogensbeheerders hun dienstenpallet uitbreiden en bijvoorbeeld ook financiële planning gaan aanbieden.

De grote banken worden minder geraakt omdat zij een *one-stop-shop* zijn: eigen beleggingsfondsen en producten, eigen orderafhandeling en eigen adviseurs. Veel banken zullen vermoedelijk stoppen met het aanbieden van fondsen van derden (de veel geroemde 'open architecture') omdat hiermee niets meer kan worden verdiend. Dat betekent minder keuzemogelijkheden voor de consument.

15

WAT BETEKENT HET VERBOD VOOR DE BELEGGINGSPORTEFEUILLES?

Waarschijnlijk zal bij zelfstandige vermogensbeheerders het aandeel van voordelige indexfondsen toenemen en dit zal ten koste gaan van de relatief dure fondsen die actief beheerd worden en jaarlijks bestandsvergoedingen konden betalen. Op de lange duur zou dit moeten leiden tot lagere totale kosten, wat weer ten goede zou moeten komen aan het netto rendement.

Bij de grootbanken zal dat niet gebeuren: hier is te verwachten dat er een sterkere focus op de eigen huisfondsen zal komen. Fondsen van andere aanbieders zullen van de schappen verdwijnen, waardoor het aanbod verschaalt.

OVER VERMOGENSBEHEER

16

IK HEB MAAR EEN KLEIN BEDRAG BESCHIKBAAR. IS INDIVIDUEEL VERMOGENSBEHEER VOOR MIJ INTERESSANT?

Vanaf ongeveer 100.000 euro is het mogelijk om maatwerk te krijgen in vermogensbeheer. Dan wordt de portefeuille helemaal volgens de persoonlijke voorkeuren ingericht. Dit wordt ook wel individueel vermogensbeheer genoemd. Er wordt dan vaak in individuele aandelen en obligaties belegd en u heeft meestal een vast aanspreekpunt: uw eigen vermogensbeheerder.

Voor kleinere bedragen is vermogensbeheer ook mogelijk, maar dan wordt het collectief uitgevoerd volgens bepaalde modellen. Soms worden daarbij ook individuele titels gebruikt, maar meestal wordt belegd in (een mix van) beleggingsfondsen of trackers. Er wordt belegd volgens het profiel dat het beste aansluit bij uw persoonlijke situatie en voorkeuren. Een vast aanspreekpunt kan er ook zijn, maar over het algemeen is collectief vermogensbeheer wat minder persoonlijk. Wel kan het voordeliger zijn.

17

MIJN BEHEERDER REKENT EEN 'PERFORMANCE FEE' ALS DE RESULTATEN GOED ZIJN. IS DAT EEN GOED IDEE?

Een performance fee kan interessant zijn, maar het nadeel van elke vorm van prestatievergoeding is wat Engelstaligen *moral hazard* noemen: dat de beheerder grote risico's gaat nemen omdat hij daarvoor wel wordt beloond als het goed gaat, maar niet wordt gestraft als het verkeerd uitpakt.

Een vorm van prestatiebeloning is daarom alleen aanvaardbaar als de vaste vergoeding zeer laag is of zelfs op nul gesteld (*no cure, no pay*). De beheerder krijgt dan niets of zeer weinig als hij een slechte prestatie levert.

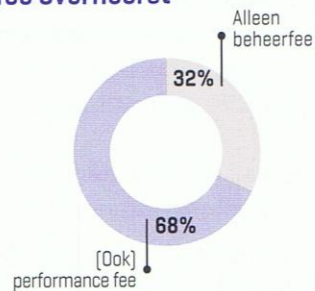
Daarnaast moet er bij voorkeur sprake zijn van een 'high watermark'. Dat betekent dat er na verliezen pas weer performance fee mag worden

EEN VORM VAN PRESTATIE-BELONING IS ALLEEN AANVAARDBAAR ALS DE VASTE VERGOEDING ZEER LAAG IS OF ZELFS OP NUL GESTELD (NO CURE, NO PAY)

gerekend als deze zijn goedge maakt.

De beheervergoeding is doorgaans (ruim tweederde van de beheerders) een vast percentage van het beheerd vermogen. Ongeveer een derde deel van de beheerders rekent ook een performance fee.

kostenstructuur vaste fee overheerst



Bron: data VEB, Vermogensbeheer.nl

18

WAAR MOET IK ZIJN ALS IK EEN KLACHT HEB OVER HET BEHEER OF ADVIES?

Daarvoor kunnen financiële consumenten aankloppen bij het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid). Dit instituut velde een oordeel over conflicten tussen consumenten en financiële instellingen. En niet alleen voor de beleggingen,

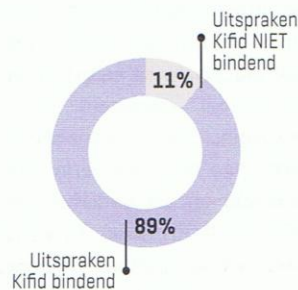
maar ook voor conflicten rond verzekeringen, hypotheek, kredieten en andere financiële producten kan men bij het Kifid terecht.

Vermogensbeheerders en financiële dienstverleners moeten zich aansluiten bij het Kifid. De AFM controleert of dat het geval is. Toch komt het nog voor dat vermogensbeheerders wel een AFM-vergunning hebben, maar niet zijn geregistreerd bij het Kifid. In dat geval is er sprake van een administratieve onvolkomenheid die zo snel mogelijk moet worden gerepareerd.

Het Kifid is er voor consumenten. Beheerders die alleen professionele klanten bedienen, hoeven niet aangesloten te zijn. Ook aanbieders en beheerders van beleggingsinstellingen (fondsen) hoeven zich niet aan te sluiten bij het Kifid.

Aansluiting bij het Kifid is één ding, zich verbonden verklaren aan de uitspraken van de geschillencommissie van het Klachteninstituut is iets anders. Dat hoeft namelijk niet. Het is belangrijk te weten of een financiële onderneming zich ook verbonden heeft verklaard aan de uitspraken van het Kifid als hij een dienst of een product van die onderneming afneemt. Sommige vermogensbeheerders (11 procent) zeggen namelijk dat zij de uitspraken van de geschillencommissie NIET als bindend aanvaarden.

11% beheerders acht uitspraken Kifid NIET bindend



Bron: data VEB, Vermogensbeheer.nl

19

MIJN VERMOGENSBEHEERDER

HEEFT EEN VOORBEELDPORTEFEUILLE OP DE WEBSITE STAAN DIE HET VEEL BETER DOET DAN MIJN ECHTE PORTEFEUILLE. KAN DAT ZOMAAR?

Bij de zoektocht naar de beste vermogensbeheerder kijken veel mensen naar de behaalde rendementen. Beheerders die het goed hebben gedaan, zetten hun resultaten graag prominent op hun website. Hier geldt uiteraard dat rendementen uit het verleden niet al te veel zeggen over wat de toekomst brengt.

Bovendien zit niemand precies in de modelportefeuille die wordt gehanteerd. Verschillen met echte portefeuilles ontstaan door het startmoment, de omvang en tussentijdse stortingen of onttrekkingen.

20

IK BEN NOG OP ZOEK

NAAR EEN VERMOGENSBEHEERDER. WAAR MOET IK NU VOORAL OP LETTEN?

- Bedenk dat de sector aan de vooravond staat van grote veranderingen. Ga voor uw eigen situatie na wat het provisieverbod betekent voor (de kosten van) de financiële diensten die u de komende jaren van plan bent af te nemen.
- Bij de selectie van een (nieuwe) vermogensbeheerder: tel alle kosten op die gerekend (kunnen) worden.
- Staar u niet blind op behaalde resultaten, een beheerder begint ieder jaar op nul.
- Indien de beheerder met een prestatievergoeding werkt, let dan op dat de vaste vergoeding lager is dan die van de concurrentie en dat er wordt gewerkt met een 'high watermark'.
- 2014 is een overgangsjaar waarin bestandsvergoedingen voor beleggingsfondsen nog wel mogen,

maar deze moeten worden doorgegeven aan de klant. Let op dat uw vermogensbeheerder dat ook doet.

- Controleer of de beheerder afspraken van klachteninstituut Kidfid wel als bindend accepteert.

21 KAN IK HULP KRIJGEN BIJ DE

SELECTIE VAN EEN VERMOGENS-BEHEERDER?

U kunt veel zelf, maar u kunt ook een 'vermogensbegeleider' inschakelen. Die beheert zelf niet, maar heeft er wel verstand van. Tegen een eenmalige vergoeding zoekt een vermogensbegeleider een passende beheerder, daarna kan de begeleider tegen een jaarlijkse vergoeding beoordelen of de gekozen beheerder zijn werk goed heeft gedaan en ook voor de toekomst nog altijd de juiste keuze is.

Ook zijn er vergelijkingswebsites. Sommige daarvan werken met aanbrenvergoedingen, en dat is straks niet meer toegestaan. Anderen werken met een vaste 'lead-vergoeding', wat wel blijft toegestaan.

VOORBEELDEN

VERMOGENSBEHEER.NL (WWW.VERMOGENSBEHEER.NL)

Geeft uitgebreide informatie over meer dan honderd verschillende vermogensbeheerders, inclusief de kostenstructuur en de rendementen die zijn behaald in de afgelopen vijf jaar. Deze beheerders krijgen een beoordeling van maximaal vijf sterren. Daarnaast wordt

BIJ DE SELECTIE VAN EEN (NIEUWE) VERMOGENS-BEHEERDER: TEL ALLE KOSTEN OP DIE GEREKEND [KUNNEN] WORDEN

een aantal beheerders getoond dat nog niet is opgenomen in de vergelijkmodules omdat de site niet over voldoende gegevens beschikt. Deze beheerders krijgen geen sterren. Na het invullen van de relevante gegevens krijgt de bezoeker van de website al te zien welke beheerders het beste zouden passen, op volgorde van de sterrenrating. Er zijn er 21 met vijf sterren.

BELEGGINGSMATCH (WWW.BELEGGINGSMATCH.NL)

Wie via deze website informatie aanvraagt bij een aanbieder, geeft die aanbieder daarmee toestemming om contact op te nemen. Beleggingmatch geeft naast vermogensbeheer ook informatie over andere producten en diensten zoals advies en execution only. Daarbij wordt gewerkt met de *total cost of ownership* (TCO), dus alle kosten worden meegenomen, ook de minder goed zichtbare. In de vergelijkingsmodule wordt uitgerekend welk nettorendement verwacht mag worden.

Vermogensbeheer.nl en Beleggingmatch werken met een 'lead'-model, waarbij alle partijen eenzelfde vergoeding betalen voor een naar hen doorverwezen potentiële klant. Er wordt geen onderscheid gemaakt tussen aanbieders of potentiële klanten.

FONDSHUIS (WWW.FONDSHUIS.NL)

Het advies dat deze website geeft, is gebaseerd op onderzoek en wiskundige systemen waarmee beleggingsprestaties worden geanalyseerd. Bekende beleggingsfondsen worden met elkaar of met een benchmark vergeleken, waarbij het soms wel om appels en peren gaat, maar dat maakt de vergelijkingen niet minder interessant. Vermogensbegeleiding betekent hier het vinden van de beste vermogensbeheerder en het onderhandelen voor een laag tarief. Fondshuis werkt met een uurtarief voor persoonlijke begeleiding en advies van 125 euro inclusief btw.

TRAINEN, TRAINEN EN NOG EENS TRAINEN

door Paul Frentrop



Toen de Olympische spelen in 1896 voor het eerst weer werden gehouden, sinds keizer Theodosius ze in 393 had verboden omdat ze in strijd waren met de christelijke waarden, was het de bedoeling dat heren sportief zouden wedijveren. Deze sportieve heren waren vanzelfsprekend amateurs. Het idee mensen te betalen om sport te bedrijven, was toen nog bij niemand opgekomen. Trainen deden de deelnemers niet. Dat werd als onsportief beschouwd.

Vandaag de dag domineren mensen die met sport hun brood verdienen het nieuws, en dat heeft invloed op het denken. Ook op het denken in politiek Den Haag, waar 'trainen' onmiddellijk positieve associaties oproept. Zo wilden wij niet vechten met de Taliban, maar wilde GroenLinks om regeringswaardig te worden wel instemmen met het trainen van politieagenten in Uruzgan. Tevergeefs overigens. GroenLinks kwam niet in de regering en we horen maar weinig over hoe de inmiddels goed getrainde Uruzganese politie opereert. Vorige maand, toen enkele Partij van de Arbeid Tweede Kamerleden hun door de kiezer verleende mandaat inleverden omdat de fractiediscipline te zwaar woog, zei partijvoorzitter Hans Spekman dat kandidaat-Kamerleden voortaan een training zouden moeten ondergaan om hen de harde realiteit van de politiek te leren. Straks mogen we alleen nog getrainde partijkaders kiezen.

Maar het allervreemdste wordt wel met training omgegaan in het polderoverleg waar werkgevers, vakbonden en overheid in Nederland de miljarden verdelen. Daar fungeren trainingen als een soort olie in de machinerie van aanpassing van cao's. Werknemers die 'afvloeren' worden bijvoorbeeld 'van werk naar werk' begeleid door het volgen van sollicitatietrainingen. Het leveren van dergelijke trainingen is een sterk groeiende bedrijfstak. Maar zijn ze effectief? Zo niet dan is hier sprake van geldverspilling. Zo ja, dan zal iemand die zo'n training heeft gevolgd eerder worden aangenomen dan iemand die zo'n training niet heeft gevolgd. Maar is hij of zij ook de beste kandidaat? Zo ja, waarom was de training dan nodig? Zo niet, dan krijgt de verkeerde persoon de baan, wat slecht is voor de economie. Sollicitatietrainingen leveren alleen extra banen op voor trainers en ze zijn oneerlijk. Wie ze niet aangeboden krijgt, verliest immers van de wel getrainde concurrent in strijd om een baan. Het is alsof de amateurs van de eerste Olympiade het opeens moeten opnemen tegen een professionele atleet.

Daar de Nederlandse politiek wars is van ongelijke kansen, durf ik te voorspellen dat dit onrecht zal worden gecorrigeerd: sollicitatietrainingen zullen verplicht gesteld worden voor iedereen.