

ERICA ANTWOORDT



ERICA VERDEGAAL

Duik in het contract

Ik word door de beleggingsadviseur van mijn bank achter de broek gezeten om een contract af te sluiten voor beleggingsadvies of vermogensbeheer, want vanaf 2014 moeten klanten rechtstreeks voor deze diensten betalen. Waarop moet ik letten?

Zodra de champagnekurken aanstaand nieuwjaar zijn uitgeknald, is ook het decennialange (stiekmee) provisiefestje van onze beleggingsexperts voorbij. Nu krijgt je bank of vermogensbeheerder vaak 0,5 tot 1 procent provisie van de euro's die jij op hun advies in een beleggingsproduct steekt. Dit heet de distributievergoeding. Fabrikanten van geldproducten verleiden adviseurs hiermee om hun waar te pushen. Hetzelfde doel dienen de aanbrengrvergoeding (vaak 0,2 procent per jaar) en de retourprovisie. De goedgegelovige klant - jij dus - zit met de brokken, want je koopt datgene waaraan je 'expert' veel verdient. Dat scheelt je bakken rendement, want de verkoopprovisies komen bovenop alle andere (onzichtbare) kosten van je beleggingsproduct. Zo ben je een melkkoe van de beleggingsindustrie.

De overheid verbiedt verkoopprovisies per 2014. In plaats daarvan moet je beleggingsadvies en vermogensbeheer rechtstreeks gaan betalen. Dat wordt schrikken. Het beheer van vijf ton kan jaarlijks 9.100 euro blijken te kosten. De zorg voor twee miljoen kan zelfs vijftig mille vergen. Driekwart van de beleggingsklanten blijkt geen of weinig trek te hebben in zo'n dikke rekening, toont onderzoek. Je bank is dus doodsbang dat je wegloupt. Vandaar dat contract. Je bent gek als je lichtvaardig tekent. Dit is hét moment om te switchen naar uitstekend advies voor een minimale prijs. Begin met het voorstel van je bank. Wat ben je jaarlijks kwijt aan advies, beheer, bewaarloon en transactiekosten? Eis een schriftelijke opgave in concrete euro's. Ga ook na waarin je beheerder zoal belegt. Zijn dat spotgoedkope, heldere indexbeleggingen? Of peperdure eigen fondsen met onnavolgbare kosten? Dat laatste mag nog steeds. Je bank melkt je dan toch uit.

Duik ook in het contract. Rekent men een beheervergoeding voor liquiditeiten (spaargeld)? Nooit doen! Begin ook niet aan prestatiebeloning. Dat roomt je winst af, maar een verlies blijft helemaal voor jou. Lees wat je aanbieder voor je doet, en welke risico's men (allemaal) uitsluit. Eis dat je zonder opzegtermijn kunt opzeggen en dat je je beleggingen desgewenst binnen een week kan verkopen. Dan kun je afscheid nemen zodra je een betere dienstverlener ontdekt. Op beleggingsmatch.nl en vermogensbeheer.nl kun je de kosten en diensten van banken en vermogensbeheerders vergelijken. Duik erin en zet eindelijk het mes in de kosten van beleggingen en beleggingsadvies. De winst is voor jou.