

Nieuwsbrief oktober

Weet wat u koopt! Of het nu gaat om een nieuwe wasmachine of om een belegging, het is belangrijk om te weten wat u koopt en wat de risico's zijn bij de investering. Op het moment dat u onvoldoende kennis heeft van het desbetreffende onderwerp, laat u zich meestal adviseren.

Onafhankelijkheid

Daarbij is het van belang dat het advies dat gegeven wordt onafhankelijk is. Bij het aankopen van een nieuwe woning accepteert u toch ook niet dat de makelaar zowel uw belang als dat van de verkoper behartigt? Bij beleggingen vindt uw bank dit echter nog steeds heel normaal. U betaalt als rekeninghouder de adviseur van de bank, maar de adviseur wordt ook betaald door de productmakers (bv een bank of fondsbeheerder). Oftewel: de bank adviseert u een product, u betaalt voor het advies en de transactie, en de fondsmanager betaalt de bank een vergoeding (provisie ofwel kickback) voor de gedane verkoop. Aangezien de vergoedingen wisselend zijn, komt de onafhankelijkheid hierbij onherroepelijk in het geding.

Ik heb een simpele vraag: **welke geldstroom is sterker, die van u of van de productfabriek?**

Provisieverbod

Minister De Jager heeft vorige week een provisieverbod aangekondigd voor tussenpersonen. Het komt erop neer dat tussenpersonen alleen nog door de klant beloond mogen worden, dus niet meer door financiële instellingen. Op deze manier wordt een transparantere markt nagestreefd waarbij de particuliere klanten beter beschermd worden. Overigens worden provisies die beleggingsfondsen betalen aan banken en vermogensbeheerders nog niet afgeschaft, dus daar blijft dit probleem aanwezig. Maar het is in elk geval een stap in de goede richting. De nieuwe regelgeving wordt waarschijnlijk in 2013 ingevoerd.

Indexbeleggen zonder provisie

Indextrackers betalen geen provisie aan financiële instellingen uit. Dat is ook de reden waarom de Europese consument nog achterblijft bij het succes van indextrackers. Uit een recent onderzoek van TNS Nipo blijkt de reden: "banken en vermogensbeheerders verdienen te weinig aan indextrackers"; zo boycotten ze de verkoop van de trackers en blijven ze de eigen, vaak slechter presterende dure huisfondsen promoten.

De vraag is: **doet de bank het goed voor zichzelf of voor u?**

Weet wat u koopt

Trackers winnen nog steeds aan populariteit, wereldwijd was in 2000 ongeveer \$74 miljard belegd in trackers. Op dit moment is dat ongeveer \$1200 miljard, en er komen steeds meer verschillende soorten op de markt. Omdat deze fondsen meestal volledige openheid van zaken geven, wordt vaak "onder de motorkap" gekeken. Daarbij ziet men heel veel mogelijkheden, maar ook risico's. De AFM komt met een opsomming waar u o.a. op moet letten bij het investeren in indexfondsen. Op deze manier weet u dus wat u koopt. De aandachtspunten van de AFM zijn:

- ✓ Risico

- ✓ Tegenpartijrisico
- ✓ Tracking error
- ✓ Spreiding
- ✓ Weergave rendementen

Een beschrijving van deze aandachtspunten vindt u [hier](#). Naast het uitzoeken van de juiste trackers en bepalen van een goede asset-allocatie, moet uw beleggingsportefeuille ook onderhouden worden (o.a. rebalancing en evaluatie van de fondsen). U kunt dit allemaal zelf doen, maar u kunt hiervoor ook een gespecialiseerde vermogensbeheerder voor inschakelen, Index People is specialist in indexbeleggen.

De oplossing van Index People

Index People maakt beleggen eenvoudig en transparant, wij beleggen uitsluitend in een uitgekiende mix van indextrackers. U kunt via onze website eenvoudig uw risicohouding bepalen en kunt aangeven hoeveel geld u wilt beleggen. Wij zorgen voor de rest. Via de online login ziet u altijd precies waarin u belegt en hoe het verloopt. Bij ons dus geen verrassingen maar gewoon een solide resultaat.

[Wilt u weten hoe wij dit aanpakken? Bekijk dan dit korte filmpje](#)

[Maak online uw persoonlijk beleggingsvoorstel aan via deze link](#)

[Brochure Index People](#)

[Contact opnemen met The Index People](#)

Overstappen lastig?

Meestal ervaren mensen het als belastend om te switchen van bank/vermogensbeheerder. Wij helpen u hiermee als u dit wenst. Neemt u daarvoor [contact](#) met ons op.

TIP regel 5: Weet welke risico's je neemt

Veel producten kennen risico's die niet direct blijken uit het verkoopverhaal. Onderschat ook niet de risico's van het bezit van een enkel aandeel of een (bedrijfs)obligatie. Verder zitten grote risico's verborgen in kleine hoekjes zoals de verhandelbaarheid, tegenpartij of garantiegever. Geen enkel fonds zal 10% rendement aan een belegger uitbetalen als het tegen 5% bij de bank kan lenen!

- ➔ Neem de tijd om alle risico's in kaart te brengen