



De Tip van Tielkemeijer
Gepubliceerd op de financiële website van AD-nieuwsmedia
www.geldenrecht.nl

Eigen fondsen eerst

Stel: u bent op zoek naar een nieuwe auto. U stapt bij de Renault-dealer naar binnen en vraagt naar de auto die het beste bij u past. Hoe groot is de kans dat hij u een Volkswagen aanbeveelt?

Bij uw bank werkt het niet anders. Als er al een beleggingsfonds van buiten de bank wordt geadviseerd, dan bestaat daar meestal een commerciële band mee. Dus echt onafhankelijk gaat het er bij de bank nog niet aan toe. Uit de Fund Investor 2007 van onderzoeksbureau Millward Brown blijkt dat zo'n 80 à 90% van door Postbank, ING en ABNAMRO aanbevolen beleggingsfondsen van het eigen merk zijn. Bij Fortis en SNS bedraagt dit percentage ongeveer 70%. Veruit het merendeel van de verkochte beleggingsfondsen zijn huisfondsen van de bank zelf. Opmerkelijk, want geen enkele bank kan overal goed in zijn. Sterker nog, de Nederlandse beleggingsfondsen behoren zelden tot de internationale top. Wat logisch is, de Nederlandse beleggingsmarkt is niet erg competitief, in tegenstelling tot bijvoorbeeld die van Amerika of Engeland. De Nederlandse beleggingsmarkt wordt gedomineerd door een beperkt aantal grote banken dat hun cliënten niet veel wijzer maakt dan ze zijn.

Wie is de beste fondsbeheerder?

Fondsbeheerders zijn zelden goed in alle beleggingscategorieën. Er zijn wel specialisten die op hun eigen terrein tot de top behoren. Het Amerikaanse Merrill Lynch is onderscheidend in grondstoffen, landgenoot Pimco in obligaties, het Engelse Barclays met indextrackers en het Zweedse East Capital in Oost Europa. Dit is zo maar een losse greep en bovendien een momentopname. De beste beleggers van gisteren hoeven dat morgen niet meer te zijn. Ook hier geldt: resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. Toch blijken de namen in de internationale top-tien lijstjes die jaarlijks worden opgesteld vaak dezelfde te zijn.

Let op niet-zichtbare kosten!

Beleggingsfondsen worden vaak verkocht bij introductie. Met ander woorden: de bank verzint een nieuw product en de cliënt wordt gebeld met het bericht dat er gratis kan worden ingestapt. Nu is er nooit iets gratis in de financiële wereld, met gratis wordt in dit verband bedoeld: de kosten zijn niet zichtbaar. Wie het prospectus erbij pakt ziet een behoorlijk bedrag aan introductiekosten. In zijn algemeenheid is het dan ook verstandiger om reeds bestaande fondsen aan te schaffen. De introductiekosten zijn meestal al verwerkt en aan de hand van het 'track record' heeft u een idee van de in het verleden geleverde prestaties.

Het prospectus wordt zelden gelezen door fondsbeleggers. Begrijpelijk, het is niet in romanvorm geschreven. Toch staat er belangrijke informatie in: o.a. de kosten, het beleggingsbeleid en de structuur van het fonds. Is het beleggingsfonds een fund of funds? Dan vindt er kostenstapeling plaats! Het betreffende beleggingsfonds belegt op haar beurt weer in beleggingsfondsen. Dat hoeft geen probleem te zijn, als de fondsbeheerder met een onafhankelijke bril kiest. Maar als een huisfonds belegt in eigen huisfondsen wordt het een bedenkelijk verhaal.

Voel uw adviseur aan de tand

Vraag uw beleggingsadviseur bij de bank naar de beste beleggingsfondsen. Maak daarbij duidelijk dat u die met de beste resultaten voor de belegger zoekt. Niet die met de beste resultaten voor de bank. Als uw beleggingsadviseur u niet kan helpen, ga dan op zoek naar een onafhankelijke. De auteur van dit artikel bijvoorbeeld.

Hans Tielkemeijer, DSI-Senior Vermogensbeheerder, DSI-Senior Beleggingsadviseur

www.tielkemeijer.nl

Telefoon 010 - 20 40 560

Reageren op dit artikel? Mail@tielkemeijer.nl

De informatie in deze column is bedoeld voor educatieve doeleinden en geen professioneel beleggingsadvies of aanbeveling tot het doen van bepaalde beleggingen.