



De Tip van Tielkemeijer

Gepubliceerd in De Week aan de Costa
www.deweek.net

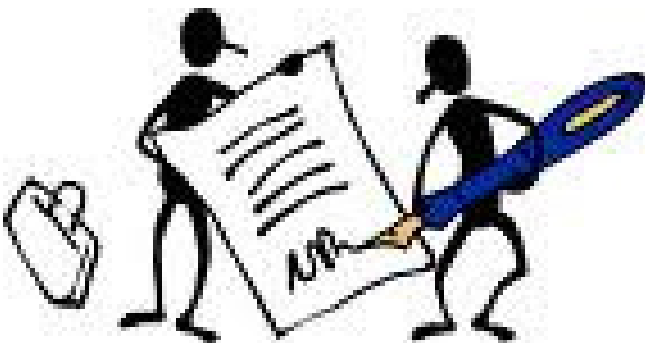
Capelle aan den IJssel, 28 juni 2010

Meer geld door meer verstand

Slimme mensen zouden ook rijk moeten zijn. Dat klinkt logisch, maar dit gaat toch lang niet altijd op. Binnen de financiële wereld is het lange tijd gebruik geweest om met name medici te benaderen als er weer een exotisch beleggingsproduct aan de man gebracht moest worden. De ervaring was namelijk dat medisch specialisten dergelijke producten makkelijk afnamen, terwijl je toch zou verwachten dat dit slimme mensen zijn.

Het gebruiken van je hersens is in zijn algemeenheid aan te raden, maar bij financiële zaken heeft de gevoeligheid voor 'aanbiedingen' ook te maken met karakter en geslacht. Mannen zijn meestal meer opportunistisch en minder bedachtzaam dan vrouwen. Mannen zijn dus makkelijker de klos en nemen bovendien nogal eens het voortouw als het om de hypotheek gaat of op beleggen aankomt. Geen handige combinatie.

Het wordt tijd dat de consument weerbaarder wordt tegen provisiejagende bankiers en tussenpersonen. Niet door de consument met veel regeltjes eindeloos te beschermen en te betuttelen, zoals de overheid dat wil, maar door de consument op te voeden. Op school word je voorbereid op een werkzaam leven, maar nauwelijks op hoe je met het daarmee verdiende salaris moet omgaan. Er zijn bijvoorbeeld maar weinig mensen die weten hoeveel het rood staan bij hun bank kost en diegene die het wel weten staan waarschijnlijk nooit (meer) rood!



Omdat docenten ook niet altijd weten hoe je er anno 2010 een gezond huishoudboekje op na moet houden is de kennisoverdracht naar leerlingen nogal beperkt. Als het onderwerp al op het rooster staat. Begrippen uit de economie, zoals prijselasticiteit, worden uitvoeriger besproken dan waarop je moet letten als je je eerste hypotheek afsluit. Geen wonder dat er een groep tussenpersonen is die zich graag over uw

financiële zaken wil ontfermen. Zij geven selectieve informatie om u tot koop aan te zetten. Jammer dat die groep wordt betaald door de bank en niet door de consument, die dan nog steeds denkt dat de tussenpersoon het beste met hem voorheeft.

Ga bij financiële zaken nooit over één nacht ijs. Leg meerdere offertes naast elkaar en probeer de logica van het product te achterhalen. Er zijn gelukkig steeds meer financiële specialisten die zich laten betalen door hun klanten, dan is het advies tenminste niet gekleurd door de hoogte van de provisie. Een keurmerk zoals DSI, FFP, MFP of RMFP kan ook het verschil maken tussen een financiële kwakzalver of een doorgewinterde specialist. Let u daarop bij de keuze van uw adviseur.

www.tielkemeijer.nl

Telefoon 010 - 20 40 560

Reageren op dit artikel? Mail@tielkemeijer.nl



VERMOGENSWAARDIG

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

**GRATIS
GELD
BESTAAT
NIET**
100 COLUMNS
**WAT U NIET VAN UW BANK
HOORT OVER BELEGGEN**
HANS TIELKEMEIJER

De 100 beste columns zijn geactualiseerd en gebundeld in het boek 'Gratis Geld Bestaat Niet'.

Het boek is verkrijgbaar via www.tielkemeijer.nl

Als relatie van Tielkemeijer & Partners ontvangt u € 2,25 korting.
U betaalt dan geen € 14,95 maar slechts € 12,70

Gebruik hiervoor de kortingscode HTP09