



De Tip van Tielkemeijer

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

Capelle aan den IJssel, 12 februari 2009

Wees kritisch op uw beleggingsportefeuille

Geld verdienen op de beurs gaat momenteel allesbehalve vanzelf. Integendeel! De meeste beleggers hebben forse verliezen opgelopen en kijken voorlopig maar even niet naar hun beleggingsportefeuille. Er zijn leukere dingen om naar te kijken...

Toch kan een kritische blik geen kwaad. Juist nu de financiële markten niet meewerken, is het extra belangrijk om na te gaan of er geen winkeldochters in uw portefeuille voorkomen. Beleggingen die ooit zijn gekocht met mooie rendementsprognoses, maar nu hun beloften niet waarmaken.

Veel beleggers verkopen nooit met verlies. Toch is dat niet verstandig. Er is geen ondernemer die niet af en toe zijn onverkoopbare voorraden opruimt, zo zou een belegger zich ook moeten gedragen. Kijk dus met een ondernemende blik naar uw effectenportefeuille.

Waarom herkent u de zwakkere broeders in uw beleggingsportefeuille?

- 1) aandelen zonder fantasie.
U kent ze wel: aandelen die ooit zijn gekocht op een ronkend beleggingsadvies, maar na jaren nog steeds geen koersbeweging laten zien, anders dan neerwaarts. Mijn advies: verkopen en wat anders uitzoeken. Ik kom hier aan het slot van mijn column nog op terug.
- 2) Uitgewerkte garantieproducten
Een garantieproduct bestaat meestal uit twee onderdelen. Het grootste deel bestaat uit een obligatie die ervoor moet zorgen dat de belegger te zijner tijd zijn inleg terug krijgt. Daarnaast is er een kleiner deel dat voor het rendement moet zorgen. Door de koersval van vorig jaar is er van dit gedeelte vaak niet veel meer over. Resteert een zogenoemde zerobond, een obligatie zonder rentecoupon, die aangroeit tot de oorspronkelijke inleg. Dat verklaart de huidige lage koers van veel garantieproducten. Hoewel die koers zal oplopen naar de inlegwaarde is de te verwachten koersgroei per jaar meestal beperkt tot zo'n 2%. Let op! Deze garantieproducten zijn vaak incurant, verkoop deze beleggingen daarom nooit bestens. Uw adviseur kan u hierin bijstaan.
- 3) Uw beleggingsadviseur.
De zwakste schakel in het beleggingsproces is misschien wel uw beleggingsadviseur. Hoeveel beleggingservaring heeft die eigenlijk? En voor wie werkt hij? Voor u of voor de bank? Misschien leeft hij van de commissies van het product dat hij vertegenwoordigt. Vraag hier indringend naar, dan weet u in ieder geval met wie u te maken heeft.

Veel beleggers willen niet verkopen tegen lage koers, maar vergeet niet: u koopt nu ook tegen lage koersen! De mooiste beleggingen zijn nu te koop tegen afbraakprijzen. Zodoende neemt u wel verlies, maar de kwaliteit van uw portefeuille gaat er met sprongen op vooruit!

Mocht u moeite hebben met de beslissing 'verkopen of niet?', stel uzelf dan de vraag: "als ik deze belegging nog niet zou hebben, zou ik die nu dan kopen?" Als het antwoord hierop nee is, dan is de enige juiste conclusie; verkopen!

www.tielkemeijer.nl

Telefoon 010 - 20 40 560

Reageren op dit artikel? Mail@tielkemeijer.nl



VERMOGENSWAARDIG