

gaat om het maken van regels. Bij ESMA ligt dat precies andersom: wij zijn voornamelijk standard-setter, regelmaker, en we hebben verhoudingsgewijs een beperkte en bescheiden rol op het gebied van direct toezicht.”

3 Moeten de regels die ESMA oplegt door alle Europese AFM's worden overgenomen?

“Ja. Daarbij moet ik wel aantekenen dat we een waaiër van instrumenten hebben. We hebben bijvoorbeeld een instrument dat de ‘technische standaard’ heet. Als we die maken, moet die door alle lidstaten worden toegepast. Dat is direct wet. We kunnen dat niet helemaal alleen, als we een technische standaard schrijven, moet deze nog wel bekrachtigd worden op Europees politiek niveau. Niet door de politiek in de individuele landen. Dat is dus geen richtlijn, maar direct harde wetgeving die nageleefd moet worden.

Daarnaast hebben we instrumenten die ‘softer’ zijn, we kunnen ook richtsnoeren uitvaardigen. Daar heeft de Europese politiek dan geen betrokkenheid meer bij, maar dan geldt het *comply or explain*-mechanisme voor de lokale toezichthouders. Zo’n richtlijn vaardigen we uit na besluitvorming door het ESMA-bestuur. Dat zijn de voorzitters van de 28 toezichthouders in Europa.

En dan hebben we nog de *Q and A*'s die door marktpartijen kunnen worden geraadpleegd en waar ook goed naar gekeken wordt. Die sorteren ook hun effect.”

4 Wat betekent dit in de praktijk voor de belegger?

“De grootste winst voor de belegger is denk ik dat op het gebied van de kosten van financiële producten en de transparantie van die producten aanzienlijke verbeteringen zijn verwezenlijkt. Nederland zit op dit gebied overigens in de voor-

‘OP HET GEBIED VAN DE KOSTEN VAN FINANCIËLE PRODUCTEN EN DE TRANSPARANTIE VAN DIE PRODUCTEN ZIJN AANZIENLIJKE VERBETERINGEN VERWEZENLIJKT’

hoede. Inzicht in de kosten van distributie van producten moet nog veel beter en er zit nu echt Europese wetgeving aan te komen die dat gaat verbeteren.”

5 Om welke producten gaat het dan?

“Vooral om assetmanagementproducten, dus vermogensbeheer en de beleggingsfondsen. Vaak zijn deze producten in Europa nog te duur, zeker als je het vergelijkt met bijvoorbeeld de Verenigde Staten. In de VS is er ook een veel sterkere beweging geweest richting passief beleggen. Dat wordt nu in Europa wel enigszins ingehaald, maar ook daarin lopen we hier nog achter. Hooguit 10 procent van de vermogens wordt hier in indexvolgers belegd, dat percentage is in de VS veel hoger. Het trackrecord van actieve beleggingsmethodes is matig, om het eufemistisch uit te drukken.

In 2018 wordt het in heel Europa verplicht om de bijsluiters, die we in Nederland al kennen, te hanteren voor alle complexe beleggingsproducten met gestandaardiseerde informatie over risico's, de kosten en een scenarioanalyse.”

6 Gaan de kosten ook voor de Nederlandse belegger nog verder omlaag?

“Ja, uiteindelijk wel. Ook doordat er beter internationaal vergeleken kan worden. Door concurrentie zijn de Amerikaanse beleggingsfondsen steeds goedkoper geworden. Die kan je hier ook gewoon kopen. Je hoopt natuurlijk dat de Europese markt ook zo concurrerend wordt dat de kosten nog verder omlaag kunnen gaan.”

7 Kan het wel voor zo weinig, zo goedkoop?

“Er wordt weleens gesproken van een ‘*advice gap*’, met een klein vermogen en de huidige lage rendementen wordt advies onbetaalbaar. Er zal meer

