

CHECKLIST

BNP Paribas Rendement Certificaten

1	Rendementsperspectief	X	Gemaximeerd, vaak slechter dan onderliggend
2	Originaliteit	X	We hebben dit nu wel gezien
3	Neerwaarts risico	X	Is niet afgeschermd
4	Kredietwaardigheid	V	Goed, BNP Paribas heeft een AA-rating bij S&P
5	Kosten: helder en redelijk?	X	Het dividend wordt gemist, over de opties is geen duidelijkheid
6	Verhandelbaarheid	V	Beursnotering Euronext, bied-laag spread 0,5% is redelijk
7	Begrijpelijkheid	VX	Principe is helder, over nut en noodzaak valt te twifelen
8	Informatievoorziening	VX	Website is duidelijk, maar 'uitgetikte' Certificaten worden verstopt
9	Toegevoegde waarde	X	Weinig. Downside is groter dan upside
10	Toezicht van de AFM	V	Product staat onder toezicht van de AFM

Totaalscore 4/10 Conclusie: koop liever gewoon de aandelen

SLECHTS DRIE VAN VIJFTIG CERTIFICATEN DEDEN WAT DE BEDOELING WAS EN GAVEN EEN GROTE OUTPERFORMANCE

slechter dan bij een 'gewone' belegging in de onderliggende waarde. Een belangrijk nadeel.

KANSEN, KOSTEN EN RISICO'S?

Er zitten verschillende kostencomponenten in een Rendement Certificaat. Ten eerste kost de optieconstructie geld. BNP Paribas geeft hier geen duidelijkheid over. De *dealing room* in Parijs bepaalt wat men een goede prijs vindt voor een Certificaat en de bank zegt in staat te zijn 'zeer scherp' te prijzen. Aangezien knockout-opties niet op openbare markten worden verhandeld, is dat niet te controleren. Ook het opgeven van het dividend kan worden gezien als een kostencomponent.

Daarnaast geeft de bank een bied- en laattip af met een ver-

schil tussen bieden en laten van circa een half procent. Dat is meer dan het verschil tussen bieden en laten in de meeste aandelen zelf, maar ten opzichte van veel andere gestructureerde producten is het redelijk.

De VEB volgde de eerste 50 Rendement Certificaten die BNP Paribas op 5 april 2012 introduceerde tot en met de afloop op 15 maart 2013. Het gaat hier om Certificaten met de AEX en alle destijds daarin opgenomen individuele aandelen als onderliggende waarde. Die exercitie leidde tot een schokkende en pijnlijke conclusie.

Al na een paar uur ging het eerste Rendement Certificaat (op TomTom) door de 'rendementgrens' waardoor de koers een flinke duik

ADVIES



door Sheila Sitalsing

In de wereld was onafhankelijk advies veelal zoets als de tandenfee: er zijn tekenen die wijzen op haar bestaan, sommigen zeggen dat ze haar hebben gezien, maar zelf ben je haar nog nooit tegengekomen. Aan alles wat ik me in de loop der tijd heb laten aansmeren – spaarverzekeringen, hypotheek, beleggingsfondsen, woekerdingen en andere loterijen zonder nieten – heb ik het knagende vermoeden overgehouden dat één partij er in elk geval goed van heeft gegeten: het gezin van de aansmerende adviseur. Al wist ik nooit precies hoe goed.

Hoe goed de adviseur ervan eet, is sinds begin dit jaar inzichtelijker: adviseurs in 'complexe financiële producten' als levensverzekeringen en hypotheek mogen zich niet langer door de aanbieder laten betalen met provisie; hij dient zijn inkomsten voortaan rechtstreeks te betrekken bij de klant, middels een ouderwetse nota. Bevorderlijk voor de inzichtelijkheid, de transparantie en scherpe concurrentie op prijs, hoopt de wetgever. Vanaf 2014 wordt het provisieverbod uitgebreid met beleggingsadvies en vermogensbeheer, zo maakte Jeroen Dijsselbloem begin april bekend. Mits het voorstel het wetgevingstraject in Tweede en Eerste Kamer overleeft – dat moet je er tegenwoordig altijd bij zeggen, want een vanzelfsprekendheid is dat allang niet meer.

Het hing al tijden in de lucht dat vermogensadviseurs in de toekomst geen vergoedingen meer mogen ontvangen van fondshuizen voor het aanbieden en distribueren van beleggingsfondsen, maar nu het echt werkelijkheid lijkt te worden, is de wereld van het vermogensbeheer in rep en roer. Een slagveld dreigt! Kleine huizen zullen massaal omvallen, zo valt allerwegen te horen. Want zolang je de kosten voor advies versleutelt in de kosten van het product, betalen consumenten in hun onwetendheid blijmoedig te hoofdprijs. Maar destilleer je de kosten eruit en presenteer je ze apart aan de klant, blijkt die zich een hoedje te schrikken. Wat? Geld betalen voor het uitzoeken van een wereldwijd beleggen aandelenfondsje? Nee dank u.

Het voorland is het Verenigd Koninkrijk, dat sinds vorig jaar een verbod op distributievergoedingen kent. Veel kleinere beleggers laten sindsdien de adviseur links liggen en zijn doe-het-zelvers geworden. De AFM verwacht dat ook in Nederland vooral kleinere vermogenskantoren de deuren zullen moeten sluiten.

Is dat erg? Nee. Kantoren die zonder de provisiejacht niet kunnen overleven, omdat ze onvoldoende duidelijk kunnen maken wat hun meerwaarde is, hebben geen bestaansrecht. De toekomst is aan de volledig onafhankelijke, betrouwbare, dienstbare adviseur, met maar één belang voor ogen: dat van de klant. Daar betaal ik blijmoedig voor.