

'*Make money smile*'. Met die slogan wordt de financiële consument al enige tijd verleid om geld te investeren in kredietverstrekker BridgeFund. Het platform sprong in het gat dat banken achterlieten sinds zij minder leningen zijn gaan verstrekken aan kleine ondernemers. Voor beleggers is het de vraag of rendement en risico van een belegging in BridgeFund voldoende in balans zijn.



EEN RENDEMENT VAN 6 PROCENT

Wat je níét hoort in de reclames van BridgeFund

Er valt haast niet te ontkomen aan de radio- en tv-commercials van BridgeFund: "Daar zit je dan met je ton op de bank". Beleggers die honderdduizend euro werkeloos op de plank hebben liggen, worden aangespoord om hun geld naar BridgeFund brengen. Daar kunnen ze volgens het spotje tot 6 procent rente per jaar verdienen.

De belegging is "goed beschermd", verschaft een "gegaran-

**DE MARKETING-
AFDELING VAN
BRIDGEFUND
WEET HOE JE
EEN BELEGGER
MOET
VERLEIDEN**

deerd rendement" en is "vergelijkbaar met deposito-sparen, alleen dan wel tegen een rente tot 6 procent". De marketingafdeling van BridgeFund weet wel hoe je een belegger moet verleiden.

Maar cruciale informatie om een gedegen beleggingsbeslissing te nemen, ontbreekt. Beleggers moeten het doen met een informatiememorandum (17 pagina's), een brochure (12 pagina's) en een vraag- en antwoordrubriek op de website.

Met die relatief beperkte informatieverstrekking komt het kredietplatform weg, omdat beleggers minimaal honderdduizend euro moeten inleggen. Dat is het bedrag waarbij geen vergunning nodig is van de Autoriteit Financiële Markten en waarbij een beroep kan worden gedaan op een vrijstelling in de wet, waardoor een prospectus niet vereist is.

Doordat beleggers nauwelijks informatie krijgen, is niet in te schatten of het voorgespiegelde