



gingsverzekeringen; ze hebben uitgesproken om meer te doen dan alleen de kosten omlaag brengen. Klanten worden kosteloos geholpen door opnieuw te adviseren over dat product en over te stappen naar een andere polis als dat in hun belang is. Dat zijn belangrijke verbeteringen, al is er nog een hoop werk te doen. Mensen met een woekerpolis doen er goed aan in actie te komen als ze het gevoel hebben dat het in hun belang is.

Zijn ze wel in staat om zelf in actie te komen?

Met verzekeraars is afgesproken dat zij hun klanten actief benaderen met nieuw advies. Dat is nog lang niet voor de volle honderd procent gebeurd. De minister van Financiën heeft de Tweede Kamer toegezegd dat hij dat proces actief volgt. Ergens halverwege wordt de balans opgemaakt. Mensen krijgen nu mededelingen van de verzekeraars dat zij een woekerpolis hebben. Verzekeraars hebben toegezegd dat advies daarover kosteloos kan en de omzetting van de polis idem dito.

Wij proberen druk uit te oefenen op aanbieders en adviseurs om die mensen goed te adviseren en de polissen om te zetten naar deugdelijke producten. Wij checken of dat allemaal ordelijk en deugdelijk gebeurt.

Wat zijn de do's en de dont's voor mensen die financiële producten aanschaffen?

Overtuig jezelf dat je onafhankelijk advies krijgt, wees daar ook kritisch over, be vraag adviseurs, probeer helder te krijgen of aangeboden producten bij je behoefte passen. Wij als toezichthouder proberen de hele adviessector te ontdoen van alle verkeerde prikkels, van alles wat maar de neiging van de adviseur kan stimuleren bepaalde producten te verkopen.

In een interview met uw voorganger Hoogervorst werd geopperd om de grens voor het toezicht boven de 100.000 euro te leggen. Hoogervorst lachte de suggestie weg. Boven de 50.000 euro wisten mensen wel wat ze deden...

Ja, en nu is het 100.000 euro. U hoort mij niet lachen. We moeten niet te gauw veronderstellen dat partijen professioneel zijn. Het is verstandig geweest die grens te verhogen.

Wordt er nu veel rond 50.000-100.000 euro aangeboden?

Er is een overgangperiode waarbij partijen kunnen aangeven of ze van plan zijn nieuwe producten aan te bieden in die range van 50.000-100.000 euro. De laatste taxatie is dat niet zo vreselijk veel partijen dat van plan zijn. Maar wij zullen altijd opletten bij partijen die rond die grens zitten.

Heeft uw beleid ervoor gezorgd dat er minder malafide aanbieders à la Easy Life zijn?

Het is zeker zo dat er een bewustzijn in die markt is dat ze de AFM



TROTS OP NEDERLAND

door **Marc Langeveld**

Wij realiseren het ons waarschijnlijk nog niet, maar Veldhoven is voor Amerikanen, Koreanen, Taiwanese en Japanners inmiddels een bekende plaats in Nederland. ASML is met afstand wereldmarktleider bij de productie van op lithografie gebaseerde chipmachines. Door de progressie en technologische innovatie bij deze machines zijn ASML's klanten, zoals o.a. Intel, Samsung en TSMC in staat om steeds krachtiger, kleinere chips tegen lagere kosten te produceren. En hoe kleiner/krachtiger de chips, des te kleiner/krachtiger uw PC, notebook, tablet of smartphone.

Toen ik in 1995 bij Kempen & Co als eerste Nederlandse analist een groot rapport uitbracht over het net door Philips op de beurs geplaatste ASML kon ik niet bevroeden dat ASML, dat toen een bescheiden derde plaats qua marktaandeel (15 procent) innam, uiteindelijk zo dominant zou worden. Maar daarin stond ik niet alleen, want in de financieel moeilijke jaren ervoor moest eerst ASM International, afscheid nemen van deze parel, maar midden jaren negentig verkocht nieuwe eigenaar Philips dit pareltje dus ook. Veel te vroeg naar nu blijkt. Op de beurs is ASML inmiddels groter dan Philips. Philips moet toch een beetje het gevoel herkennen van Ron Wayne, één van de oprichters van Apple, die in 1976 zijn 10 procent in Apple verkocht voor 800 dollar. Vandaag zou dat belang 56 miljard dollar waard zijn.

ASML is inmiddels zo onmisbaar geworden voor de productie van chips en daarmee het functioneren van zo'n beetje alles op deze aardbol, dat Veldhoven met recht een klein beetje Centre of the Universe genoemd mag worden.

Het marktaandeel is inmiddels gestegen tot boven de tachtig procent en wat R&D betreft loopt ASML jaren voor op de enige overgebleven concurrent Nikon. Als serieuze toeleveranciers in Silicon Valley een technisch probleem hebben, dan wordt de kennis uit Veldhoven ingevlogen, want stilstand kan de wereld niet veroorloven.

Natuurlijk vinden de klanten van ASML dat in eerste instantie niet zo prettig, want zij weten vaak zelf het beste hoe je een quasi-monopolie positie kunt uitnutten. Daarom werden concurrenten als Nikon en Canon door klanten te allen tijde met kleinere minder technologisch geavanceerde orders gesteund, want niemand wil volledig afhankelijk zijn van één sterke leverancier. Misschien dat dit recent veranderd is, want Intel, Samsung en TSMC mogen een aandelenbelang nemen in ASML om daarmee de volgende technologietransitie te versnellen. Deze winstparticipatie maakt het wellicht ook makkelijker om een nog dominanter ASML te accepteren.

Deze column is niet bedoeld als beleggingsadvies noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. Professioneel houdt Antaurus posities aan in veel Benelux-aandelen.