

HOE BANKEN VERDIENEN AAN VOORZICHTIGE BELEGGER

In de aanloop naar de kredietcrisis toonden banken steeds meer interesse in voorzichtige beleggers. Een stroom aan klachten is het gevolg.

TEKST: JOOST SCHMETS

De aandelenbeurzen mogen de kredietcrisis bijna verteerd hebben, beleggers zijn nog lang niet klaar met het financiële onweer van 2008 en 2009. Her en der procederen zij nog tegen hun bank of vermogensbeheerder vanwege verkeerd beleggingsadvies.

En af en toe levert dat succes op. Zoals een paar dagen geleden, toen de rechter bepaalde dat vermogensbeheerder Theodoor Gilissen moest opdraaien voor de toekomstige verliezen van een klant die belegde in perpetuele leningen en zogeheten 'steepepers'. Deze bijzondere obligaties zijn volgens de rechter niet de defensieve belegging zoals door banken bij de verkoop is voorgedhouden.

Theodoor Gilissen was bepaald niet de enige die dergelijke producten aan defensieve beleggers wist te slijten. Het vonnis kan gevolgen hebben voor andere banken met vergelijkbare producten.

In de stroom aan klachten over banken en hun adviseurs is een opvallend groot deel afkomstig van 'voorzichtige' beleggers, die kozen voor een defensieve strategie en niet al te veel risico wilden lopen in hun zoektocht naar extra rendement. Zij blijken de dupe van minstens drie ontwikkelingen in de financiële sector in aanloop naar de kredietcrisis.

CONFECTIEADVIES

De huidige berg aan klachten over vermogensbeheerders is niet uniek. Na het knappen van de internetzeepbel in 2001 kregen klachtencommissies een enorme stroom dossiers voor de kiezen. Veel beleggers voelden zich gedupeerd na zware koersdalingen. Zij legden de schuld bij hun bank, die

hun zorgplicht niet nagekomen zou zijn.

Beleggers kregen geregeld gelijk bij de rechter of de klachtencommissie, met een flink afbreukrisico voor de aanbieders als gevolg. Dat was voor banken het signaal om de teugels intern aan te halen. Financiële instellingen wilden steeds minder overlaten aan het toeval – lees: het beoordelingsvermogen van hun eigen adviseurs. Ze namen advisering en ontwikkeling van producten in eigen hand. Alles werd centraal vastgesteld, het was aan adviseurs om

NIEUW ONTWIKKELDE, GESTRUCTUREERDE PRODUCTEN WERDEN GRIF VERKOCHT

klanten in een van die voorgefabriceerde mallen te persen. Een adviseur schetste de situatie zo: "Het beleggingsbeleid werd van bovenaf gestructureerd. Er werd gezegd: deze smaken hebben we. Daar is al over nagedacht. Dit bied je aan en verder is er niets. Succes met het halen van je 'targets'."

Het confectieadvies aan klanten bood banken nieuwe mogelijkheden. Als klanten in vakjes te duwen zijn, is het een koud kunstje om standaardproducten te ontwikkelen die goed verkopen en veel winst opleveren voor de bank. Tijd voor de marketingafdelingen om in actie te komen.

RISICO OP EEN KOOPIE

Onder invloed van hun marketeers gingen banken beleggingsproducten ontwikkelen die klanten moesten kietelen met zonnige scenario's. Bij de introductie van die producten werd stevig geappelleerd aan de kans op hoge rendementen, hoe klein die ook waren. Dat is dezelfde methode die loterijen gebruiken om deelnemers te lokken.

Het hielp daarbij dat de rentevergoeding op spaarrekeningen erg laag was. "Het was eigenlijk standaard dat we die lage rente als referentie gebruikten", zegt een adviseur, van wie de naam bekend is bij de redactie. "Kijk, zei je dan tegen een klant, op een spaardeposito pak je maar 2 of 3 procent rente, maar met dit product maak je kans op veel meer. Dat mensen ook extra risico liepen, meldde je wel, maar niet al te uitgebreid."

Die opzet van banken bleek te werken. Nieuw ontwikkelde, gestructureerde producten werden grif verkocht. En het succes van de ene bank inspireerde de andere om ook vergelijkbare producten op de markt te brengen. Niet dat er automatisch vraag was naar die producten. Die vraag creëerden banken zelf wel, waarover later meer.

Veel van de nieuw ontwikkelde producten vertonen een opvallende overeenkomst. De vergoeding die beleggers ontvangen voor risico dat ze lopen is laag, te laag. De zogenoemde perpetuele leningen zijn daar een voorbeeld van. In principe gaat het hier om eeuwigdurende obligaties tegen een, op het oog, hoge rentevergoeding. In de praktijk bieden deze perpetuals geen enkele garantie tegen hoge inflatie en zijn de voorwaarden een stuk ongunstiger dan bij reguliere