

obligaties. Geen wonder dat banken deze producten vooral aan particuliere beleggers wilden slijten. Professionele handelaren eisen gewoon betere voorwaarden.

Dat erkent ook de oud-bankier die wij spraken: “Een eeuwigdurende obligatie is niets anders dan risicodragend vermogen. Volgens de boeken moet je voor dat risico extra betalen. In de praktijk was de risicopremie een 0,50 of 0,75 procent. Dat is geen reële risicopremie.”

#### DOOD GELD OPWEKKEN

De eeuwigdurende obligatie staat, samen met allerhande garantieproducten, symbool voor een derde aspect waardoor beleggers zich gedupeerd voelen. In hun zoektocht naar hogere marges stuitten banken op een enorme berg geld waar ze eigenlijk niets aan verdienden. Het gaat om het vermogen van behoudende beleggers. Zij steken hun geld vooral in solide aandelen en staatsleningen en houden die effecten voor langere tijd aan.

“Daar verdient de bank geen pepernoot aan”, zegt de oud-bankier. “Je ontvangt een beetje bewaarloon en een kleine vergoeding voor de paar transacties per jaar. Intussen verwachten die klanten wel dat je een paar keer per jaar koffie met ze drinkt, want het gaat om mensen die een behoorlijk bedrag bij jouw bank gestald hebben. Ze verwachten persoonlijke aandacht.”

Voor banken was het de uitdaging uit die pot met ‘dood’ geld een paar procent per jaar te kunnen vissen. Dat bleek makkelijker dan gedacht. Allereerst was er het toverwoord ‘spreiding’. Terwijl bij veel nieuw ontwikkelde producten vooral het rendement vooropstond, werd ten aanzien van de portefeuilles van defensieve beleggers de risicokaart getrokken. Heeft een belegger veel obligaties in portefeuille? Dan is het uit het oogpunt van spreiding beter om deze om te zetten in obligatiefondsen. Dat levert de bank een jaarlijkse beheervergoeding op van een paar procent. Hetzelfde geldt voor een pakketje olieaandelen. Die staan welis-

waar als defensief te boek, maar in het kader van risicospreiding was omzetting in beleggingsfondsen ook hier beter.

Voor notoire spaarders werden garantieproducten ontwikkeld. Door een harde strijd om het spaargeld van klanten smolten de marges die banken konden maken op spaartegoed snel weg. Een garantieproduct beloofde beleggers een iets hogere rente dan een regulier spaardeposito. De banken bouwden garantieproducten die verliezen zo veel mogelijk moesten wegnemen. Gevolg was wel dat houders van die producten ook een groot deel van het mogelijk te halen rendement weggaven. Daar ontfermden banken zich dan gretig over. Zo kregen beleggers maar een zeer geringe extra beloning, terwijl de banken veel meer marge maakten op de garantieproducten dan op het spaargeld. “En daar zijn die dingen voor ontwikkeld,” vat onze bankier samen: “defensieve beleggers profijtelijker maken.” ■

# Uw stem telt!

Hoe de VEB u kan vertegenwoordigen bij aandeelhoudersvergaderingen

Als belegger heeft u stemrecht.

Ook u kunt via de VEB uw stem laten gelden bij aandeelhoudersvergaderingen. Dit kan door de VEB een algemene volmacht te verlenen.

Wilt u dat de VEB uw belangen tijdens aandeelhoudersvergaderingen behartigt? Bekijk alle informatie hierover op [www.veb.net/volmacht](http://www.veb.net/volmacht) en download direct het formulier.

