

om strengere eisen te stellen aan risicovolle beleggingsproducten. De verkoop van deze producten aan consumenten kan daarmee worden opgeschort.

ALLES OF NIETS

De korte looptijd en het alles-of-niets-karakter van deze instrumenten maakt dat de relatie tussen beleggen en vermogensopbouw onvoldoende aanwezig is. Een meerjarig onderzoek van de Franse toezichthouder onder 15.000 consumenten laat bovendien klip-en-klaar zien dat het zeer moeilijk is om wat te verdienen met cfd's. Bijna 90 procent van de consumenten verloor de volledige inleg en het gemiddelde verlies bedroeg bijna 11.000 euro. Daarnaast toonde het onderzoek aan dat meer ervaring met het handelen in deze producten niet tot betere resultaten leidt. De conclusie van het onderzoek was daarmee glashelder: op de lange termijn is het met deze producten niet mogelijk om winst te maken.

COMPLEX EN ONDOORZICHTIG

Andere bezwaren tegen dit soort producten hebben te maken met de kostenstructuur, het tegenpartijrisico en de complexiteit. Beleggers accepteren grote risico's zonder deze goed te kennen. Met een hefboom gokken op beurskoersen kan weliswaar een hoge winst opleveren, maar resulteert veel vaker in een groot verlies. De winstverwachting staat niet in verhouding tot de risico's.

Daarnaast is er in het geval van binaire opties en cfd's onvoldoende sprake van binding met de reële economie. Er wordt gegokt op de koers van een financieel instrument, terwijl er geen uitzicht bestaat op de aanschaf ervan. Deze producten lijken zich door hun fictieve karakter wellicht als (bijvoorbeeld) een aandeel te gedragen, maar ze zijn het expliciet niet. De risico's en schade voor beleggers zijn wel echt. Het reclameverbod zorgt ervoor dat deze producten alleen nog onder de aandacht komen van professionele beleggers die de risico's wel goed kunnen inschatten.



BIJNA 90 PROCENT VAN DE FRANSE CONSUMENTEN IN EEN ONDERZOEK VERLOOR MET CFD'S DE VOLLEDIGE INLEG. HET GEMIDDELDE VERLIES BEDROEG BIJNA 11.000 EURO



– Column –
Langere langetermijnbeloning

Een topbestuurder bij een beursvennootschap vervult een belangrijke strategische functie. En dat mag wat kosten.

Het kost ook wat. Voor een paar ton salaris zijn nog maar weinig goudhaantjes bereid hun bed uit te rollen en hun onderneming te onderwerpen aan hun visionair leiderschap. Aandeelhoudersvergaderingen zijn zelden spannend, behalve wanneer de topbeloningen aan de orde komen. Vertwijfeling in de ogen van de president-commissaris: aandeelhouders blijken aanhangers van Marx en Lenin. Een econoom prijst de markt als er een torenhoge prijs wordt betaald voor een bestuurder. Een jurist gaat akkoord als de meerderheid van de aandeelhouders ja zegt tegen exorbitante beloningen. De president-commissaris mompelt iets over remuneratiecommissie, benchmarks, peer groups en dure adviseurs.

Toch overtuigt de ratio niet. Particuliere beleggers en steeds meer institutionele partijen spelen de morele kaart en pleiten voor een terughoudend beloningsbeleid. Beursvennootschappen zijn er gevoelig voor, uit angst dat institutionele beleggers ooit hun tanden laten zien door tegen het beloningsbeleid te stemmen of zelfs hun aandelen te verkopen. Bovenal wil geen old boy als zelfverrijkende publiekelijke outcast eindigen, zonder buurman in het Concertgebouw en lintje-loos na pensionering. Het helpt beleggers te verwarren

door het beloningsbeleid nog complexer te maken met welkomstbonus en vertrekregeling geïntegreerd in de discretionaire bevoegdheid van commissarissen, maar het echte beoogde vaccin tegen de volksofstand is de langetermijnbeloning. Een hoofdprijs voor een topbestuurder is gemakkelijker te verkopen wanneer de onderneming op de lange termijn geweldig presteert. Aandeelhouders zijn vergevingsgezind na forse koerswinsten en vette dividenden. Akkoord, maar dan moet de langetermijnbonus niet al na drie jaar worden toegekend. De impact van een goede strategie is in veel sectoren pas na vijf tot tien jaar zichtbaar. Pas dan kan worden getoetst of een bonus voor strategische inspanningen terecht is.

Zo plukken topmannen van Shell, ASML en Fugro de vruchten van het beleid van hun voorgangers. Een ijkmoment na slechts enkele jaren voor de bepaling van de langetermijnbonus suggereert dat commissarissen niet geloven in de belangrijke strategische functie van topbestuurders.



ERROL KEYNER
is adjunct-directeur van de VEB