



OP ZOEK NAAR HET IDEALE GESTRUCTUREERDE PRODUCT

Beleggingsproducten zijn er in vele soorten en maten. Beleggers krijgen soms aanbiedingen die te mooi lijken om waar te zijn of vooral vragen oproepen. Voor gestructureerde producten bood de VEB-checklist de afgelopen twee jaar uitkomst. Momenteel worden nauwelijks nog gestructureerde producten uitgebracht. Waarom?

Er zijn drie belangrijke redenen voor het opdrogen van de stroom aan gestructureerde producten die Nederlandse beleggers jarenlang op zich af zagen komen: het provisieverbod, de opkomst van de gestandaardiseerde serieproducten en de lage rente.

PROVISIEVERBOD

Het is niet toevallig dat het nagevoel verdwijnen van het gestructureerde product uit het aanbod van de banken samenvalt met het provisieverbod (zie pagina 10). Aanbieders van financiële diensten mogen vanaf 1 januari 2014 niet langer de vergoeding ontvangen die zij kregen voor het plaatsen van elders gestructureerde beleggingsproducten. Dat maakt het steeds opnieuw creëren van deze produc-

ten en de marketinginspanningen die daarbij horen minder lonend.

De tweede reden hangt hier sterk mee samen. Banken leggen meer de nadruk op de eigen producten. Dit heeft ertoe geleid dat steeds meer gestructureerde producten serieproducten werden. De factorcertificaten van Commerzbank, de Lirics van ING, de Double Up certificaten van Barclays en de RBS Memory Coupon Notes zijn daar voorbeelden van. En natuurlijk de turbo.

Sinds de introductie van de turbo heeft de belegger de mogelijkheid in te spelen op koersbewegingen van zo ongeveer alle denkbare onderliggende waarden, zowel omhoog als omlaag. Met het huidige aanbod van turbo's (en sprinters, speeders, traders, et cetera) kan de belegger, in combinatie met obligaties, aandelen en opties,

zijn eigen gestructureerde producten maken.

ABN Amro bedacht de turbo en introduceerde dit hefboomproduct in 2004. Het succes van de turbo zorgde voor imitatie. Banken die geen eigen turbovariant hadden, profiteerden echter ook van de actieve handel erin en ontvingen provisies voor het aanbieden. Nu het provisieverbod ingaat, zie je dat partijen die voorheen werkten met hefboomproducten van derden, zoals Binck Bank, hun eigen hefboomproduct gaan ontwikkelen.

HEFBOMEN

Omdat particuliere beleggers vooral geïnteresseerd zijn in de turbo's met de hoogste hefboomen die het snelst door hun 'stop-loss' gaan, is er automatisch een levendige handel. Turbo's leveren per transactie misschien lang niet zoveel op als

een 'klassiek' gestructureerd product met een looptijd van vijf jaar, maar de vele kleine provisies en handelswinstjes tikken enorm aan.

LAGE RENTE

De derde reden voor de afnemende belangstelling voor het klassieke gestructureerde product is de lage rente. Dat is een factor die voordelig is voor wie met geleend geld belegt (zoals in turbo's) maar het is een nadeel als je een garantieproduct wilt maken. De lage rente maakt de zero-coupon-obligatie in het garantieproduct nu zo duur, dat er geen geld overblijft voor een aantrekkelijke optie.

Als de rente over een paar jaar hoger is dan nu kan de stroom garantieproducten weer op gang komen. Dan starten wij onze maandelijkse productbeoordelingen ook gewoon weer op.