

MIJN SPAARGELD GOED BESCHERMD?!

**JURGEN
VANDENBROUCKE**

**MIJN
SPAAR
GELD
GOED BESCHERMD?!**



D/2012/45/489 - ISBN 978 94 014 0568 3 – NUR 793

Vormgeving cover & binnenwerk: Peer De Maeyer

© Jürgen Vandenbroucke & Uitgeverij Lannoo nv, Tielt, 2012.

Uitgeverij LannooCampus maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij,
de boeken- en multimediodivisie van Uitgeverij Lannoo nv

Alle rechten voorbehouden.

Niets van deze uitgave mag verveelvoudigd worden en of
openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie,
microfilm, of op welke andere wijze dan ook, zonder
voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Uitgeverij LannooCampus
Erasme Ruelensvest 179 bus 101
3001 Leuven | België
www.lannoocampus.com

INHOUD

Inhoud	5
Woord van dank	7
De auteur	8
Inleiding	9
Een plan in vier stappen	9
Alles op een rij	10
Begeleide wandeling	10
1 Ons dagelijks brood	11
Geld onder je matras of liever een matras onder je belegging?	11
Veilig, maar brengt het iets op?	12
Tijd voor een alternatief?	15
Langzaam maar zeker: de kasbon	17
Er beweegt iets	25
Wat mag je wel verwachten en wat niet?	28
2 Behoud van kapitaal	31
De regel van drie	32
Wacht eens even ...	39
Jij het jouwe, ik het mijne	49
Over konijnen en klasreünies	52
Speeltijd	56
Bijlage	79
3 Wat is het nu eigenlijk?	73
Nu niet schat!	73
Spread the word	79
Potje breken, potje betalen	83
Waar vind ik wat?	95

Zo had ik het nog niet bekeken	105
Bijlage	113
4 Kijk, ik kan het ook zonder!	117
Back to basics	118
U vraagt, wij draaien	128
Deze vuist op deze vuist	135
Tot slot	141

WOORD VAN DANK

Een boek schrijven doe je in meerdere stappen. Je bereidt je voor door het idee eerst in je hoofd te laten rijpen. Daarna neem je de tijd om de basis op papier te zetten en met wat geluk krijg je de gelegenheid om je aanpak uit te testen tijdens spreekbeurten, cursussen of lezingen. Als je die stappen met succes hebt doorlopen, dan wacht je de moeilijkste uitdaging: hoe krijg ik alles in een logisch geheel en in een bevattelijke taal op papier?

De eerste versie is meestal niet de laatste. Ook niet in mijn geval. Gelukkig kon ik rekenen op enkele trouwe gesprekspartners. Joël Peeters, Stefaan De Rore en vooral Rudi Van Sebroeck gaven me vele tips en aanwijzingen om de juiste toon te vinden. Ben Calluy, Liesbeth Michiels, Kris Seyen en Johan Verlinden waren mijn testpubliek. Zij wisten te wijzen op de passages waar een lezer zonder specifieke voorkennis extra steun nodig had.

Bij gelegenheid kon ik zelf ook wel een duwtje in de rug gebruiken. Op professioneel vlak mocht ik steeds vertrouwen op Chris Sterckx. Op alle andere vlakken zijn Marleen, Lieselot, Merel en Kato mijn rotsen in de branding.

Het enthousiasme van LannooCampus, en in het bijzonder van Hilde Vanmechelen en Niels Janssens, zette de kers op de taart. Zorgde ik voor de inhoud, dan zorgden zij voor een aantrekkelijke verpakking. Het resultaat mag door iedereen gezien – en vooral door iedereen gelezen – worden!

DE AUTEUR

Jürgen Vandenbroucke (°1973) studeerde economie aan de Universiteit Antwerpen en aan de KU Leuven. Van 1998 tot 2003 was hij mee verantwoordelijk voor het dagelijks beheer van optieposities bij het toenmalige Kredietbank-Petercam Derivatives nv. Sinds 2003 is hij werkzaam bij KBC Asset Management nv op de dienst productontwikkeling.

Sinds de publicatie van zijn boek *Kapitaalbeschermde beleggingsproducten in mensentaal uitgelegd* (Kluwer, 2009) wordt hij geregeld gevraagd als spreker op lezingen die een goed begrip van financiële producten promoten.

De auteur schreef dit boek volledig in eigen naam. De meningen in het boek stemmen niet noodzakelijk overeen met de zienswijze van zijn werkgever.

INLEIDING

Heb je ook soms het gevoel dat je door het bos de bomen niet meer ziet? Het is misschien een luxeprobleem, maar tegenwoordig vind je in alles een overvloed aan keuze.

Wit brood, grof brood, halfhalf, meergranen, op steen gebakken, volkoren, of zonder zout ... Velen onder ons zouden het als een gemis ervaren als die keuze er niet meer zou zijn. Toch zijn er heel wat mensen die elke dag opnieuw hetzelfde soort brood nemen bij het ontbijt, zonder te proeven van die andere heerlijke smaken. Zonde, niet?

Ook als het over onze financiële situatie gaat, hebben we vandaag keuze te over. Als het op sparen en beleggen aankomt, is er zelfs meer keuze dan bij de bakker om de hoek! Toch kiest ook hier een groot deel van het publiek steeds voor hetzelfde recept. De bedragen op hun spaarrekening doen soms duizelen.

Een plan in vier stappen

Dit boek houdt de meest gebruikte alternatieven voor de spaarrekening tegen het licht. Welke zijn de essentiële vragen die zich aandienen bij het overwegen van iets anders?

→ Al onze aandacht gaat hierbij naar alternatieven die een bepaalde vorm van bescherming beogen. Bij het grote publiek is bescherming namelijk een belangrijke vereiste. In hoofdstuk 1 verwijzen we naar enkele recente bevestigingen die dit bevestigen. Eén van die bevestigingen gebruiken we als een handige kapstok om de alternatieven aan op te hangen. Dit helpt om de gelijkenissen en de verschillen op te lijsten tussen de vele beleggingen die op de markt beschikbaar zijn. Over smaken valt echter niet te twisten. Daarom behoeden we ons voor beleggingstips. Rake observaties die je helpen je eigen mening te vormen telt dit boek des te meer.

- Hoofdstuk 2 illustreert de verhouding tussen een kasbon en een belegging met kapitaalbehoud en doet dat aan de hand van een jachtpartij op konijnen en een klasreünie. Deze vergelijkingen helpen je om tot de essentie door te dringen. De verhalen verduidelijken in een bevattelijke taal de voornaamste aandachtspunten om zelf een doordachte beslissing te nemen.
- Hoofdstuk 3 is volledig gewijd aan het verschil tussen kapitaalbescherming en kapitaalgarantie. Beide begrippen worden al te vaak door elkaar gebruikt, maar dekken zeker niet dezelfde lading. In de zoektocht naar een hogere opbrengst is het belangrijk om te weten waar beide begrippen voor staan, opnieuw zonder een oordeel te vellen. In hetzelfde hoofdstuk tonen we bijvoorbeeld ook waarom het niet evident is je spaarcenten gelijk te laten groeien met de stijging van de prijzen, of waarom het te eenvoudig is om te besluiten dat een coupon van 5% altijd beter is dan een coupon van 1%.
- Hoofdstuk 4 gaat ten slotte dieper in op de werking van producten met bodembewaking. Deze producten bieden nog een andere soort bescherming dan kapitaalbescherming of kapitaalgarantie. Bodembewaking geniet bij beleggers een groeiende populariteit.

Alles op een rij

Elk hoofdstuk wordt afgesloten met een top 3. Deze top 3 dient als geheugensteuntje en vat de belangrijkste zaken samen. Op het einde van hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 vind je ook een bijlage. Hier gaan we dieper in op een berekening die in het hoofdstuk aan bod komt. In de bijlage vind je de nodige gegevens om de berekening zelf te maken.

Begeleide wandeling

Samengevat biedt *Mijn spaargeld - Goed beschermd?!* een begeleide wandeling doorheen het productaanbod sparen en beleggen. We wijken zo nu en dan van het uitgestippelde pad af, maar verliezen de rode draad nooit uit het oog. Op het einde van de tocht ben je in staat om zelf het bos in te trekken zonder te verdwalen.

1 **ONS DAGELIJKS BROOD**

Dit boek streeft een duidelijk doel na: op een bevattelijke manier de basisprincipes van populaire beleggingsproducten blootleggen. De eindbestemming is dus gekend. In dit eerste hoofdstuk verkennen we vanaf een afstand het terrein.

We selecteren eerst het type beleggingen dat we tegen het licht houden. Hierbij kijken we vooral naar wat de gemiddelde belegger koopt. Wat kunnen we beschouwen als ons dagelijks brood? Hiervoor baseren we ons op een bevraging die werd georganiseerd door een neutrale partij. De resultaten van die bevraging vormen een handige kapstok om de meest voorkomende beleggingsproducten aan op te hangen.

Vervolgens gaan we iets dieper in op de essentie van *vastrentende beleggingen*. Aan de hand van een uit het leven gegrepen verhaal lichten we ook het verschil tussen *risico* en *onzekerheid* toe. Hiermee leggen we de basis voor de latere hoofdstukken.

Geld onder je matras of liever een matras onder je belegging?

We bouwen ons verhaal op rond een bevraging van *Netto*, de weekendbijlage van de krant *De Tijd*. De bevraging brengt de verhouding tussen de meest populaire beleggingsproducten in kaart. De aanleiding voor het initiatief was de vaststelling dat de gemiddelde Belg een heel groot bedrag op zijn spaarrekening laat staan. De bevraging peilde naar de voorwaarden waar een alternatief voor de spaarrekening aan moet voldoen. Er namen 16.000 mensen deel.

In de nasleep van de financiële crisis nam het totale bedrag op spaarrekeningen nog toe. Midden 2012 telden de Belgische spaarrekeningen in

totaal 228 miljard euro! De bevraging van *Netto* dateert van 13 februari 2010 maar heeft dus niets aan actualiteitswaarde ingeboet. Ook de Nationale Bank van België ondervraagt sinds enkele jaren gezinnen over hun financieel gedrag. Deze oefening wordt om de drie jaar herhaald. De recentste resultaten werden gepubliceerd in het *Economisch Tijdschrift van de Nationale Bank van België* (editie juni 2012). De studie bevestigt de twee uitgangspunten van dit boek: de spaarrekening is voor de gemiddelde Belg het referentiepunt en in de zoektocht naar een alternatief is risico de belangrijkste toetssteen.

Veilig, maar brengt het iets op?

In theorie gebruik je een spaarrekening enkel als parkeerplaats. Je zet een reserve opzij voor onvoorziene uitgaven. Een bedrag van bijvoorbeeld zes maandlonen volstaat al, want veel opbrengen doet een typische spaarrekening niet. Natuurlijk zijn er verschillen tussen de banken maar je wordt er niet rijk van. En toch plaatst de gemiddelde Belg een gigantisch bedrag op zijn spaarrekening, zeker in tijden van crisis. De zekerheid die een spaarrekening biedt, is blijkbaar doorslaggevend.

Met deze vaststelling als uitgangspunt stelde *Netto* drie eenvoudige vragen. De onderzoekers wilden weten wat de potentiële belegger kan overhalen om een andere belegging te verkiezen dan de spaarrekening. De onderzoekers wilden ontdekken wat die andere belegging dan wel zou zijn. Daartoe stelden ze drie vragen*:

- ➔ Heb je het geld onmiddellijk nodig? Ja of nee?
- ➔ Wil je behoud van kapitaal? Ja of nee?
- ➔ Wil je een jaarlijkse rente? Ja of nee?

* We hebben de oorspronkelijke vragen iets anders geformuleerd. In de oorspronkelijke versie werd *kapitaalgarantie* gebruikt waar beter *kapitaalbescherming* had gestaan. Het verschil tussen kapitaalbescherming en kapitaalgarantie wordt duidelijk in hoofdstuk 3.

ANTWOORD VAN EEN GROOT PUBLIEK

Op de drie vragen kun je zelf een antwoord bedenken. Maar waarschijnlijk is het antwoord slechts van toepassing op een deel van jouw vermogen. Je wilt niet alles onmiddellijk beschikbaar hebben, maar een deel wel. Op een deel wil je een jaarlijkse rente, op een ander deel mogelijk niet. Daarom is het interessant om de vragen aan een groot publiek te stellen. Elke deelnemer kan slechts één antwoord geven op elk van de vragen, maar door het groot aantal deelnemers krijg je wel een mooi beeld van waar de doorsnee belegger het meest belang aan hecht.

Dit waren de resultaten:

- ➔ Vooreerst heeft slechts 23% van de deelnemers het geld op korte termijn nodig, 77% van de deelnemers parkeert het geld op de spaarrekening zonder voor het geld een concrete bestemming te hebben op korte termijn.

Figuur 1.1

VRAAG 1 : Heb je het geld onmiddellijk nodig ?

JA : 23%

NEE : 77%

VRAAG 2 : Wil je behoud van kapitaal ?

JA : 57%

NEE : 20%

- De vraag naar behoud van kapitaal werd enkel gesteld aan de 77% die het geld niet onmiddellijk nodig heeft. Zij kunnen namelijk best een alternatief overwegen voor de spaarrekening. Naar welk beleggingsproduct gaan ze dan op zoek? Er zijn heel wat mogelijkheden. Eerst peilden de onderzoekers of behoud van kapitaal een belangrijke vereiste is. Van de 77% waar de vraag aan werd gesteld, antwoordde 57% dat kapitaalbehoud inderdaad wenselijk was. De overige 20% was blijkbaar bereid wat risico te nemen op mogelijk kapitaalverlies. Zij gaan er namelijk van uit dat het risico op kapitaalverlies gepaard gaat met een mogelijk hogere opbrengst.

DIT IS BELANGRIJK

57% van de deelnemers heeft het geld van de spaarrekening niet op korte termijn nodig maar vereist voor een eventueel alternatief wel kapitaalbehoud. De producten die we straks aan bod laten komen hebben we op dit criterium geselecteerd en houden we grondig tegen het licht. Nu gebruiken we nog de algemene term *behoud van kapitaal* maar dekken de concretere benamingen *kapitaalbescherming*, *kapitaalgarantie* en *bodembewaking* dezelfde lading? Het verschil kennen is natuurlijk belangrijk, want voor je het weet heb je een product uit het verkeerde hokje aangeschaft.

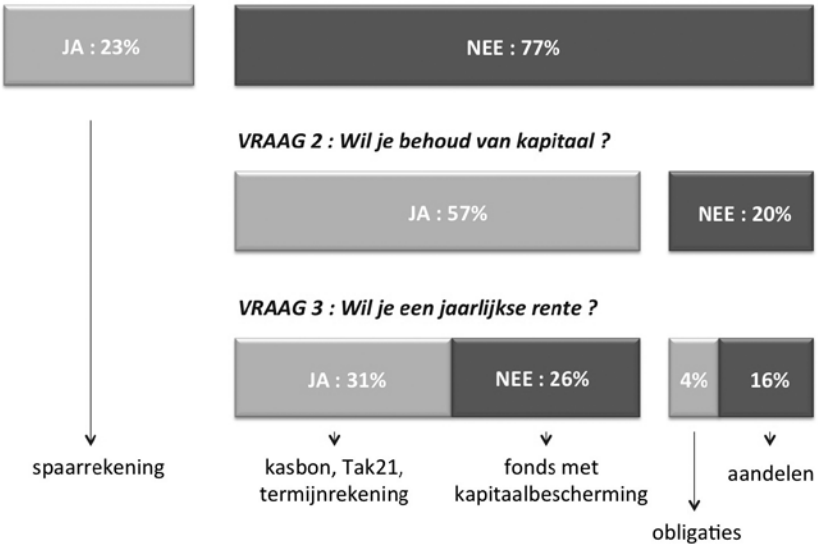
- Tot slot was er de vraag die peilt naar de nood aan een jaarlijkse rente. Van de deelnemers die het behoud van kapitaal vooropstellen, wil ongeveer de helft ook een jaarlijkse rente en de andere helft niet. Van de deelnemers die bereid zijn kapitaalverlies te lijden heeft een grote meerderheid geen nood aan een jaarlijkse rente.

Tijd voor een alternatief?

In figuur 1.2 zie je een mooie spreiding opduiken. En vooral: slechts 23% van de deelnemers parkeert het geld op basis van hun antwoorden terecht op een spaarrekening. Anders gezegd: voor 77% van de deelnemers kan het bedrag op de spaarrekening best wel een andere bestemming krijgen. Welke zijn dan die alternatieve bestemmingen? Op het einde van de bevraging kregen de deelnemers de typische producten te zien die met hun antwoorden overeenstemmen. Dit zijn de producten die ze mogelijk door hun financieel adviseur krijgen aangeboden. Ook hier kunnen we heel wat uit leren.

Figuur 1.2

VRAAG 1 : Heb je het geld onmiddellijk nodig ?



DAGELIJKS BESCHIKBAAR ... OF NIET?

Heb je het geld onmiddellijk nodig, dan staat je geld terecht op een spaarrekening geparkeerd. De dagelijkse beschikbaarheid geeft hier de doorslag. De lagere opbrengst neem je er dan bij.

Met de alternatieve producten die in de eindresultaten van figuur 1.2 opduiken, ben je mogelijk minder vertrouwd. Dat is op zich geen probleem. Je bent nooit te oud om te leren. Of misschien ken je de producten wel en heb je ze zelfs ooit gekocht? Dan is het zeker belangrijk om te weten hoe ze werken. Je wilt immers geen kat in een zak kopen.

We laten echter niet alle producten aan bod komen. We richten onze aandacht vooral op de producten die opduiken wanneer het behoud van kapitaal op het verlanglijstje staat: kasbons en beleggingsfondsen met kapitaalbescherming. Dit zijn onze goede redenen voor deze selectie:

- 57% van de deelnemers komt uit op deze selectie. Heel wat beleggers vertrouwen hun spaarcenten dus toe aan deze producten. Dat wordt ook jaarlijks bevestigd wanneer de financiële sector bekend maakt in welke mate allerlei beleggingen onder het publiek zijn verspreid.
- Er leven rond behoud van kapitaal heel wat misverstanden. Er zijn namelijk verschillende manieren om dit concreet vorm te geven. We hebben het later over de verschillen tussen kapitaalbescherming, kapitaalgarantie en bodembewaking. Vooral kapitaalbescherming en kapitaalgarantie worden vaak door elkaar gehaald. Het ene is niet beter of slechter dan het andere maar ze dekken zeker niet dezelfde lading.
- De fondsen met kapitaalbescherming (waar 26% van de deelnemers op uitkomt) vallen onder de zogenaamde gestructureerde producten. Er bestaan echter nog andere soorten gestructureerde producten. We bekijken wat de varianten gemeenschappelijk hebben en waarin ze verschillen. Al te vaak worden ze onterecht in een adem genoemd. Rond

gestructureerde producten is er trouwens heel wat in beweging. Zo bepaalde de overheid recent nieuwe spelregels voor deze producten, wat moet leiden tot een grotere transparantie. Hiermee bedoelen ze onder andere een betere begripbaarheid. Met dit boek willen we ons steentje bijdragen tot een beter begrip van deze populaire beleggingen.

Langzaam maar zeker: de kasbon

Vooraleer we onze tocht aanvatten, staan we nog even stil bij het product dat we als uitgangspunt nemen: de kasbon. Wat zijn de voornaamste kenmerken van een kasbon? Deze kenmerken zijn relevant om straks de andere producten te kunnen vergelijken.

WAT IS EEN KASBON?

Een kasbon is een *vastrentende belegging*. Dit betekent dat je voor de looptijd van de kasbon kunt rekenen op een jaarlijkse vaste rente. Op de vervaldag ontvang je de laatste rente en wordt ook je inleg terugbetaald.

HOE BEPAAL JE DE PRIJS VAN EEN KASBON?

Als belegger houd je de kasbon typisch tot de vervaldag bij en hoeft je hem tussentijds niet te verkopen. De prijs wordt nergens gepubliceerd, maar je hebt er geen nood aan. Bij een kasbon zijn er doorgaans ook geen instapkosten. Als je een kasbon koopt, bedraagt de prijs voor een kasbon van 100 euro gewoon 100 euro. Toch is het belangrijk te weten hoe de prijs van een vastrentende belegging tot stand komt. Er zijn namelijk heel wat vastrentende beleggingen, andere dan een kasbon, waarvan je de prijs wel in de krant kunt vinden of die je tussentijds wel wilt kopen of verkopen.

→ Een rente van een jaar

Vooreerst is er de rente. De rente staat voor de mate waarin geld aangroeit in de tijd. Als je vandaag 100 euro aan jouw bank afgeeft, verwacht je volgend jaar meer dan 100 euro terug. Geld brengt op. De rente is de tijdswaarde van geld uitgedrukt als een percentage.

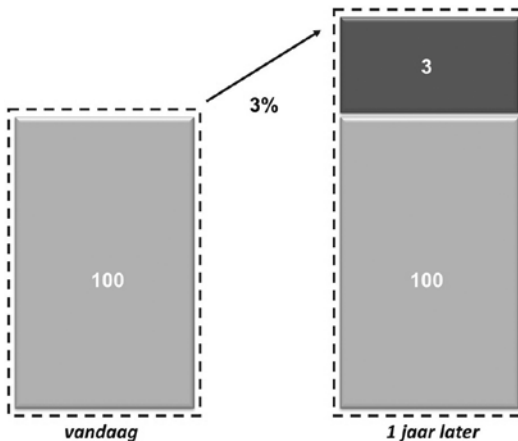
Stel dat een bank je een kasbon aanbiedt met een rente van 3% op een looptijd van een jaar, dan groeit die 100 euro van vandaag aan tot 100 euro (de inleg) + 3 euro (de rente) een jaar later. Van 100 euro vandaag maak je met de kasbon $100 * (100\% + 3\%) = 100 * (1,03) = 103$ euro volgend jaar.

Figuur 1.3



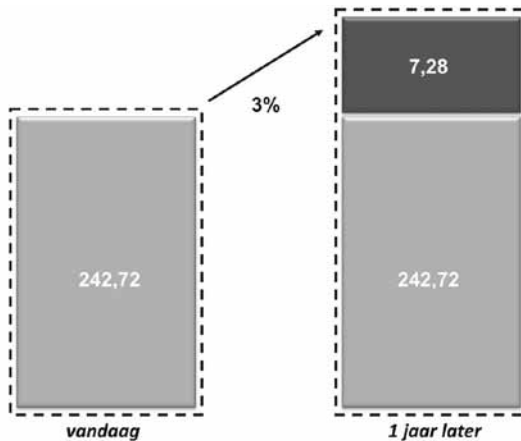
Je kunt het ook andersom zien: als de bank belooft om je volgend jaar 103 euro te geven dan ben je vandaag slechts bereid daar 100 euro voor te betalen.

Figuur 1.4



De berekening is eenvoudig en je kunt ze op elk bedrag toepassen. Hoeveel ben je bijvoorbeeld bereid om vandaag te betalen in ruil voor 250 euro volgend jaar? Wel: $250 / (100\% + 3\%) = 242,72$ euro. Inderdaad: beleg je vandaag 242,72 euro voor een jaar tegen een rente van 3% dan is die 242,72 euro volgend jaar aangegroeid tot $242,72 \text{ euro} * (1,03) = 250$ euro. De toename met 7,28 euro is precies de rente op je belegging: $7,28 \text{ euro} = 3\% * 242,72 \text{ euro}$.

Figuur 1.5

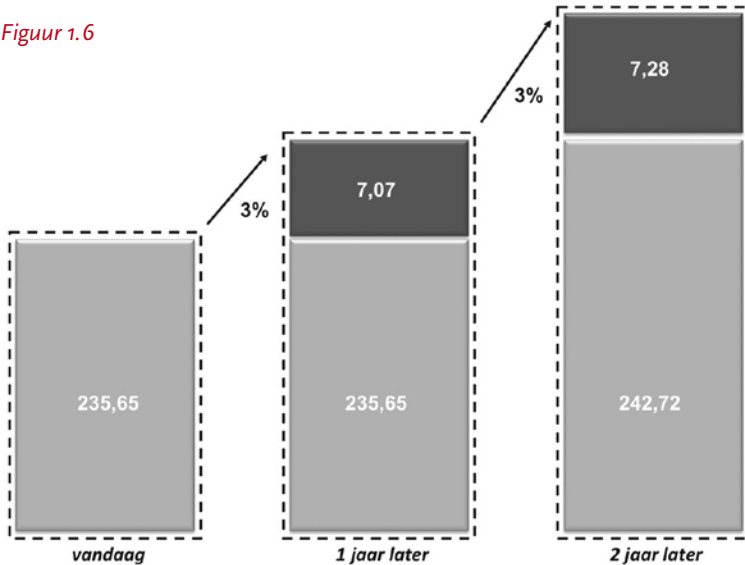


→ Meerjarenplan

Dezelfde berekening geldt voor een kasbon die langer loopt dan een jaar. Stel dat ook de rente op twee jaar 3% bedraagt. Hoeveel ben je dan bereid om vandaag te betalen in ruil voor 250 euro na twee jaar? Wel: $250 / [(1+3\%)*(1+3\%)] = 235,65$ euro. Je betaalt nu minder dan daarnet omdat je dezelfde 250 euro pas na twee jaar ontvangt.

Na een jaar levert 235,65 euro een rente op van $3\% * 235,65 \text{ euro} = 7,07$ euro. In totaal maakt dit één jaar later $235,65 \text{ euro} + 7,07 \text{ euro} = 242,72$ euro. Nog een jaar later levert 242,72 euro een rente op van $3\% * 242,72 \text{ euro} = 7,28$ euro. Twee jaar na de start hebben we bijgevolg $242,72 \text{ euro} + 7,28 \text{ euro} = 250$ euro.

Figuur 1.6



→ **Wat is dan de prijs van een kasbon?**

Hiermee weet je voldoende om de waarde van onze kasbon te berekenen. Laat ons kiezen voor een kasbon op twee jaar met 3% jaarlijkse rente. Hoeveel moet je daar vandaag voor betalen? Je verwacht in de toekomst per 100 euro inleg twee betalingen: een rente van 3 euro na een jaar en een rente van 3 euro na twee jaar, met daarbovenop onze 100 euro inleg. Op de eerste rente moet je nog een jaar wachten. De waarde van die eerste rente bereken je als $3 \text{ euro} / (1+3\%)$. Je moet namelijk rekening houden met het feit dat je die 3 euro pas volgend jaar zult ontvangen.

Op de tweede betaling moet je nog twee jaar wachten. De waarde van de tweede betaling bereken je vandaag als $(100 \text{ euro} + 3 \text{ euro}) / [(1+3\%) * (1+3\%)]$. Je deelt 103 euro nu tweemaal door $(1+3\%)$ omdat je twee jaar op deze betaling moet wachten.

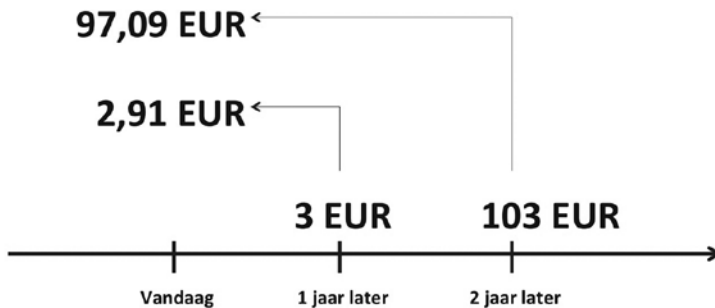
Een aankoop van de kasbon vandaag geeft je recht op beide betalingen. Daarom bereken je de prijs van de kasbon als de som van beide componenten.

De eerste rente: $3 \text{ euro} / (1+3\%) = 2,91 \text{ euro}$

De tweede rente én de inleg: $103 \text{ euro} / [(1+3\%)*(1+3\%)] = 97,09 \text{ euro}$

Opgeteld levert dit $2,91 \text{ euro} + 97,09 \text{ euro} = 100 \text{ euro}$. Als je voor 100 euro kasbons wilt kopen betaal je dus 100 euro.

Figuur 1.7



Logisch toch? Inderdaad: de rente van 3% die de bank aanbiedt, is precies die rente die de prijs van de kasbon bij aanvang op 100 euro doet uitkomen. Dat maakt de prijsberekening van een kasbon bij aanvang evident.

De prijs van een lopende kasbon bij ongewijzigde rente

Minder evident is misschien de prijsberekening van een kasbon die al loopt, al speelt ook hier hetzelfde principe. Stel dat je de kasbon van daarnet hebt gekocht en dat je na een jaar dringend geld nodig hebt. Je wilt je kasbon verkopen. De kasbon vierde zijn eerste verjaardag en je hebt net de eerste rentebetaling ontvangen. Er is dus nog een jaar te gaan, waarna je opnieuw een rentebetaling ontvangt samen met je oorspronkelijke inleg. Hoeveel mag je voor je kasbon verwachten als je die te koop aanbiedt?

De prijs van de kasbon na een jaar zal afhangen van de rente die op dat moment van toepassing is op nieuwe kasbons die een jaar lopen. Is de rente ongewijzigd gebleven op 3%, dan bereken je de waarde van de resterende coupon en de terugbetaling van je inleg als $103 / (1+3\%) = 100 \text{ euro}$. Begrijpelijk: de lopende kasbon draagt net dezelfde voorwaarden als een