

Jouw bankier of financieel adviseur moet zich inzetten voor jouw belangen. Hij is verplicht je correcte, duidelijke en niet misleidende informatie te geven over alle beleggingsproducten die hij je aanbiedt. Meer nog, hij mag enkel producten adviseren die afgestemd zijn op jouw persoonlijke situatie. Wat betekent dit concreet?

Welk type belegger ben je?



Omdat financiële instellingen je enkel beleggingsadviezen mogen geven die voor jou geschikt zijn, dienen zij bepaalde informatie over jou in te winnen. Om dit te doen, gebruikt het merendeel van de financiële instellingen een vragenlijst om jouw beleggersprofiel te bepalen. Daarbij vraagt jouw instelling:

- Wat zijn jouw beleggingsdoelstellingen? (duur/horizon, risicoappetijt, verwachtingen inzake rendement)
- Wat is jouw financiële draagkracht? Kan je financieel tegen een stootje? (inkomsten, schulden, roerende en onroerende goederen)
- Hoeveel kennis en ervaring (beroepsmatig/ uit opleiding en vorming/ uitgevoerde transacties in de laatste jaren) heb je met beleggen en meer concreet met bepaalde categorieën van beleggingsproducten?

Op basis van jouw antwoorden stelt de bankier of financieel adviseur jouw beleggersprofiel op. Zijn beleggingsadvies moet dan rekening houden met jouw profiel en de informatie die je hiertoe hebt gegeven. Als uit de resultaten van de vragenlijst blijkt dat je erg afkerig bent van financiële risico's, dan moet jouw bankier of financieel adviseur daar in alle opzichten rekening

mee houden. Het is daarom belangrijk dat je waarheidsgetrouw antwoordt op de gestelde vragen.

Let op, als je spaart of belegt in een verzekeringsproduct zoals bv. tak 21 of tak 23 gelden er andere regels. Degene die je het product verkoopt, is verplicht je voldoende informatie te geven over het product. Hij moet ook vragen naar wat je wenst en nodig hebt. Hij moet daar bovendien rekening mee houden als hij je een advies geeft om een verzekeringsproduct te kopen. Hij moet je ook informeren over zijn statuut: Werkt hij op exclusieve basis samen met 1 verzekeringsfirma? Of werkt hij voor meerdere verzekeringsfirma's? En is zijn advies in dat laatste geval dan onpartijdig?

Welke beleggingsdienst verkies je?

Veel beleggers verwachten van hun bankier of financieel adviseur begeleiding bij het beleggen. Er bestaan voor die begeleiding verschillende formules. Hoe actiever de bank of financieel adviseur tussenkomt in de begeleiding van jouw beleggingen, hoe strikter de regels zijn en hoe meer je er waarschijnlijk zal moeten voor betalen. Er zijn drie gangbare formules:

1) Loutere uitvoering van orders

Je geeft, bv. via internet, aan jouw bankier of financieel adviseur zelf de opdracht (ook wel 'order' genoemd) een beleggingsproduct voor je te kopen of te verkopen (vb. een aandeel of een obligatie). Hij moet er dan voor zorgen dat dit op een professionele wijze gebeurt. In sommige gevallen dient hij of zij ook te controleren of je voor dergelijke verrichting over voldoende kennis en ervaring beschikt, in het bijzonder voor complexe producten.

2) Beleggingsadvies

Jouw bankier of financieel adviseur beveelt je een belegging aan in functie van jouw persoonlijke situatie. Dan moet hij nagaan of die belegging voor jou geschikt is en met jouw beleggersprofiel overeenstemt. Maar jij beslist of je zijn advies volgt of niet.

3) Discretionair beheer

Je beslist om het beheer van jouw beleggingen volledig toe te vertrouwen aan jouw bankier of financieel adviseur. Hij zal dan zelf uitmaken welke producten hij voor je zal kopen en verkopen. Die aan- en verkopen moeten voor jou geschikt zijn en overeenstemmen met jouw beleggersprofiel [1]. Jouw bankier of financieel adviseur moet je bovendien op periodieke basis met een verslag op de hoogte brengen van het resultaat van zijn beheer. Je hebt er belang bij dit verslag aandachtig te lezen.

Deze drie mogelijkheden hebben zeer verschillende gevolgen. Het is dan ook belangrijk met jouw bankier of financieel adviseur duidelijk overeen te komen welke dienstverlening je van hem verwacht.

Hoe volgt je jouw beleggingen?

Heb je jouw bankier of financieel adviseur de opdracht gegeven om beleggingsproducten voor je te kopen en/of te verkopen? Dan moet hij die opdracht onmiddellijk uitvoeren. Meer nog, hij garandeert dat de uitvoering van jouw order op een kwaliteitsvolle wijze [2] gebeurt. En van zodra jouw bankier of financieel adviseur een beleggingsproduct voor jou heeft gekocht of

verkocht, krijg je hiervan een bevestiging.

Als je daarentegen jouw beleggingen in discretionair beheer hebt gegeven aan jouw bankier of financieel adviseur, dan stuurt deze jou op regelmatige tijdstippen een overzicht van de gedane transacties en van het rendement van jouw beleggingsportefeuille (inclusief kosten en lasten).

De Wikifin-tips

- Bepaal samen met jouw bankier of financieel adviseur welk beleggersprofiel je hebt. Dit kan in een gesprek of via het invullen van een vragenlijst.
- Het is belangrijk dat je begrijpt welke producten in jouw portefeuille zitten en welke risico's je met deze producten neemt.
- Lees meer over de [regels bij verkoop van spaar- en beleggingsproducten](https://www.wikifin.be/nl/themas/sparen-en-beleggen/sleutelvragen/rol-van-uw-bankier) ^[3].

Bron-URL: <https://www.wikifin.be/nl/themas/sparen-en-beleggen/sleutelvragen/rol-van-uw-bankier>

Links

[1] <https://www.wikifin.be/nl/themas/sparen-en-beleggen/sleutelvragen/beleggersprofiel>

[2] <https://www.fsma.be/nl/wat-houdt-de-mifid-richtlijn-welke-impact-heeft-zij-op-u>

[3] <https://www.fsma.be/nl/regels-bij-de-verkoop-van-spaar-en-beleggingsproducten>