

(Zelf)kennis is het begin van alle wijsheid



Dieter Haerens, uitgever

Vorming over geld verdient een plaats in het onderwijs.

Een betere bescherming van de (particuliere) belegger. Daar is het de Europese MiFID-regelmakers om te doen (zie pagina 26). Een bescherming die aangepast moet zijn aan uw profiel. Dat risicoprofiel in kaart brengen is een essentieel onderdeel van het hele opzet. Niet schrikken dus als uw adviseur u in de nabije toekomst meer vragen stelt dan vroeger. Met MiFID wordt een regelgevend kader gecreëerd en dus een belangrijke stap voorwaarts gezet om de portefeuille van de klant beter af te stemmen op zijn mogelijkheden en behoeften. Maar een absolute garantie is het niet. Vooreerst omdat de kwaliteit van het resultaat zal afhangen van de vragen die gesteld worden. Die zullen de facto wel niet zo gek veel verschillen van bank tot bank, maar we mogen vooral hopen dat ze voldoende aspecten in kaart brengen. Het gaat best niet alleen over de ervaring, kennis of persoonlijkheidskenmerken van een klant-belegger, maar ook over de 'objectieve' karakteristieken van diens vermogenssituatie (inkomen, uitgaven, bezittingen en schulden).

Bovendien kan en zal een profiel evolueren: uw kinderen trekken het huis uit, u gaat met pensioen, u richt een bedrijf op of verkoopt het, u krijgt een belangrijke erfenis... Stuk voor stuk momenten waarop ook uw persoonlijke financiële situatie vaak een ware metamorfose ondergaat. MiFID regelt echter niet wanneer en hoe vaak een profiel opnieuw moet worden getoetst aan de realiteit en evenmin bij wie het initiatief daartoe ligt. Het zou geen slecht idee zijn om de financiële instellingen te vragen om op geregelde tijdstippen (jaarlijks of tweejaarlijks) te checken (met een minivragenlijst) of zich in de afgelopen periode geen

gebeurtenissen hebben voorgedaan die een belangrijke financiële impact kunnen hebben.

De bal lijkt nu in het kamp van de klant te (blijven) liggen. Maar zal die tijdig zijn bankier vragen om de zaken nog eens opnieuw op een rij te zetten? En zal hij de noodzaak ervan genoeg inzien? Daartoe zal die klant ook over een niet geringe portie (zelf)kennis moeten beschikken. En net daar blijft het schoentje knellen. Dat beaamde de CFBA (Commissie voor het Bank-, Financie- en Assurantiewezen) nog vorig weekend op Finance Avenue, het nationale geldevenement van De Tijd en Netto. De CBFA gaat aan de federale regering een rapport voorleggen met een aantal concrete aanbevelingen om de vorming van de modale Belg op het vlak van geldzaken te verbeteren. Een uitstekend initiatief, eentje dat onze toekomstige regering hopelijk ook ter harte zal nemen. Laat ons maar meteen zelf 2 kleine voorzetsen geven.

► Schrijf een basiskennis over geldzaken in de eindtermen van het secundair onderwijs in en laat het ook deel uitmaken van de standaard basiscompetenties voor het hoger onderwijs.

► Voorzie een vorming van volwassenen waaraan de deelname financieel of fiscaal gestimuleerd wordt. Een bijhorend certificaat zou een voordeel kunnen opleveren bij de aankoop van financiële producten of diensten of in de aangifte personenbelasting.

Over andere mogelijkheden en - vooral - de inhoud van de vorming geven we graag onze suggesties door aan onze beleidsmakers. II