

MiFID II – Europese regelgeving

Uw bijdrage is belangrijk, in uw eigen belang

Bijna 10 jaar geleden werd op 1 november 2007 de Europese MiFID I regelgeving van kracht. Deze mammoetwet had onder meer als doel beleggers beter te informeren en te beschermen, en dit op eenzelfde wijze over heel Europa.

Aanleiding van dit initiatief was – naast de forse uitbreiding van de Unie – de aandelencrash van 2002-2003. In die periode gingen bedrijven die met schulden beladen waren, fors onderuit. Wie herinnert zich nog de koersval van Delhaize van 80 EUR tot... amper 15 EUR? Vele nieuwe beleggers schrokken en trokken naar hun adviseur met de boodschap: "Als ik dit op voorhand had geweten, dan had ik nooit in aandelen belegd!". Waarop het antwoord meestal klonk: "Maar ik heb u dit toch vooraf uitgelegd?". Een ja-nee discussie die bij gebrek aan formele documenten vaak onbeslist bleef.

Om herhaling hiervan te voorkomen, besliste de Europese Commissie dat de cliëntovereenkomsten fors uitgebreid moesten worden. Cliënten moesten beter geïnformeerd worden over de producten waarin ze konden beleggen, en de risico's die daar bij hoorden. Omgekeerd moesten cliënten meer informatie verschaffen aan hun adviseurs: wat was hun doelstelling en beleggershorizon? Welke kennis en ervaring hadden zij van de verschillende financiële instrumenten waarin belegd kon worden? Welk risico wensten cliënten wel of niet te lopen, en was hun financiële draagkracht voldoende om deze risico's te dragen?

Dit alles werd in een vragenlijst gegoten die leidde tot de opstelling van een MiFID risicoprofiel voor elke cliënt. Concrete krijtlijnen waarbinnen relatiebeheerders hun cliënten geschikt advies kunnen leveren. De financiële instellingen mochten ervan uitgaan dat de antwoorden die cliënten gaven op hun vragen, correct waren en voldoende basis voor verdere dienstverlening. "Bent u vertrouwd met aandelen en begrijpt u alle risico's die met een belegging in aandelen gepaard gaan?". Indien "Nee" geantwoord werd, dan werd er niet in aandelen belegd voor deze cliënt. Een "Ja" daarentegen kwam overeen met een groen licht.

Deze nieuwe werkwijze werd door de sector geïmplementeerd en kende een positief resultaat. Het aantal dossiers over ongepast advies dat de voorbije jaren aan de Ombudsdienst werd voorgelegd, daalde opmerkelijk. Samen met deze positieve vaststelling hebben de toezichthouders de bestaande MiFID werkwijze geëvalueerd. In grote lijnen werd ze goed bevonden, maar hier en daar werden punten voor verbetering aange-merkt. Eén daarvan waren de binaire (ja/nee) vragen over productkennis. Vanuit regelgevend oogpunt zijn die toereikend,

maar om de kennis van cliënten ten gronde te toetsen, kan het beter zijn om die af te leiden uit de antwoorden op verschillende vragen. Beter een kwisje, dan een ja/nee vraag.

Omdat wij bij Leo Stevens & Cie van mening zijn dat het verstreken van gepast en persoonlijk advies voor elke cliënt afzonderlijk een essentieel onderdeel is van onze dienstverlening, nemen wij deze aanbeveling graag ter harte. Onze bijlage aan de cliëntovereenkomst over het MiFID risicoprofiel hebben we sinds het begin van dit jaar aangepast. Over elk financieel instrument (aandelen, obligaties, fondsen,...) worden nu een vijftal vragen gesteld. Zij peilen naar uw kennis van deze producten, hun opbrengsten en de risico's die hiermee gepaard gaan. Aangezien deze vragen de kwaliteit van onze adviesrelatie alleen maar ten goede komen, vragen wij u om deze met de nodige interesse te willen invullen. Mocht u één of meer vragen foutief beantwoorden, dan is dit niet erg. Wij verschaffen u nadien graag de nodige, ontbrekende kennis. Daarmee kan u dan oordelen of u alsnog wel of niet in het betrokken financieel instrument belegd wil zijn. Indien u sowieso niet in een product belegd wil zijn (bv. opties), dan kan u dit op de vragenlijst aanduiden en dan hoeft u de vragen hierover uiteraard niet te beantwoorden.

MiFID werd bijna 10 jaar geleden van kracht met als doelstelling beleggers beter te informeren en te beschermen op eenzelfde wijze over heel Europa.

Het invullen van deze vragenlijst over productkennis neemt maximaal een half uurtje in beslag. Uw relatiebeheerder zal u bij een volgende ontmoeting hierover aanspreken. Wij kijken met interesse uit naar uw antwoorden en zijn ervan overtuigd dat deze de kwaliteit van onze dienstverlening ten goede zal komen. •