



## Garantieproducten; de beste combinatie van zekerheid en rendement?

Met (variëaties op) bovenstaande slogan trachten veel financiële instellingen hun klanten te bewegen in een, vaak door hen zelf ontwikkeld, garantieproduct te stappen. In het huidige onzekere beursklimaat lijkt de voedingsbodem voor deze producten nog groter dan anders. Hoe aantrekkelijk zijn deze fondsen nu eigenlijk? En waar moet je op letten als je zo'n product wilt kopen?

### Wat verstaan wij onder garantieproducten?

Een garantieproduct geeft de garantie dat het door de belegger ingelegde geld ook daadwerkelijk na verloop van tijd bij diezelfde belegger terugkomt. Naast deze hoofdsomgarantie biedt het product een (aantrekkelijk) rendement, ofwel jaarlijks gedurende de looptijd ofwel op de einddatum. Dit rendement wordt bepaald op basis van de onderliggende waarde, zoals een mandje aandelen, een index, vastgoed, obligaties et cetera.

Hoe zit een garantieproduct (met een looptijd van vijf jaar) in elkaar? Ik geef u hierbij een versimpelde uitleg van de werkelijkheid:

De bank koopt een vijfjarige obligatie (zerocoupon) op bijvoorbeeld 80% (€ 800). Over vijf jaar is deze waarde aangegroeid naar 100% (€ 1000). Aangezien de bank van de klant bij de start 100% (€ 1000) ontvangen heeft, kan de resterende € 200 in een optiecombinatie op de betreffende onderliggende waarde worden geïnvesteerd. Als deze onderliggende waarde goed presteert, heeft de klant winst (op de optiecombinatie), zo niet, dan heeft de klant zijn oorspronkelijke inleg terug.

### De voordelen van garantieproducten

- Wél de mogelijke koerswinst, niet het koersverlies;
- De mogelijkheid om met relatief kleine bedragen toch goed gespreid en internationaal te beleggen;
- De belegging hoeft niet actief gevolgd te worden;
- Een goede nachtrust.

### De nadelen van garantieproducten

- De verhandelbaarheid; veelal betreft het relatief geringe emissies waardoor vraag en aanbod soms ver uiteen liggen;
- Het kostenaspect; naast de emissiekosten (vaak wordt er geëmitteerd op 102%) is er vaak sprake van jaarlijkse beheerskosten;
- De transparantie; een belegger dient zeer goede kennis van zaken te hebben en het prospectus zeker door te lezen (en te begrijpen);
- Het dividend komt (bij aandelenproducten) meestal ten goede aan de uitgevende financiële instelling.

### De variabelen

- De garantiewaarde van een garantieproduct ligt niet altijd op 100%, soms is er sprake van 80% of lager;

- Hiernaast speelt tevens nog de zogenaamde participatiegraad een rol. U doet bijvoorbeeld mee in 100% van de stijging of slechts 80% of misschien wel 180%;
- Is het jaarlijks maximaal te behalen rendement afgetopt;
- Wanneer (op welke datum/data) geldt de garantie, alleen op einddatum of ook tussentijds?

### Appels en peren

Om een garantieproduct (met een looptijd van vijf jaar) goed te kunnen beoordelen en bijvoorbeeld te vergelijken met simpelweg sparen, geef ik u hier een voorbeeld. In de spaarsituatie ga ik ook uit van een vaste termijn van vijf jaar tegen een huidig tarief van gemiddeld 4,00% per jaar. Bij een inleg van € 1000 heeft de spaarder na vijf jaar een kapitaal van € 1216, een totaal rendement van 21,6% mét hoofdsomgarantie. Dit percentage dient afgezet te worden tegen een mogelijk te behalen rendement van een garantieproduct.

### Is het zinvol om in garantieproducten te beleggen?

Beleggen in garantieproducten is een makkelijke, veilige, maar vaak ook een dure manier van beleggen. Wél geeft het in bepaalde situaties de belegger toegang tot (combinaties van) markten die op andere wijze minder toegankelijk zijn.

Een aandelenbelegging rendeert statistisch gezien op de langere termijn beter. Het zijn mijns inziens echter met name de mogelijk maximaal te behalen rendementen, in combinatie met de hoofdsomgarantie, die beleggers doen besluiten te kiezen voor garantieproducten in plaats van voor een rechtstreekse belegging.

## F Friesland Bank

*Alex Holt is senior beleggingsadviseur rayon Groningen en Assen bij Friesland Bank. Vragen of reacties kunt u mailen naar [a.holt@frieslandbank.nl](mailto:a.holt@frieslandbank.nl)*

*Voor de in deze publicatie verwerkte gegevens is gebruik gemaakt van bronnen die door Friesland Bank betrouwbaar worden geacht. Deze publicatie bevat algemene informatie en houdt geen advies of aanbeveling in tot het doen van bepaalde transacties. De beloning van de opsteller van deze publicatie is niet gekoppeld aan door Friesland Bank verrichte zakenbanktransacties voor bedrijven die in deze publicatie worden genoemd. Meer algemene informatie over onze beleggingsaanbevelingen kunt u vinden op [www.frieslandbank.nl](http://www.frieslandbank.nl) onder Particulieren/Beleggen.*

*De rubriek zakelijkheden wordt samengesteld met medewerking van Friesland Bank, ir. J.C. Harry van Ingen van Bald Consultingin Haren, Jaap Scholten QC, vestingsmanager CTB Administratie en Advies in Drachten en Plas & Bossinade Advocatuur, Notariaat, Fiscaal Recht, Bedrijfsadvisering.*

*De rubriek wordt met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. De redactie kan geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de juistheid en volledigheid van de verstrekte informatie. Aan de verstrekte informatie kunnen geen rechten worden ontleend.*