

DE TIJD 10 november 2011

Stefaan Michielsens

Bedrieglijke reclame

Bij het aanprijzen van een product of dienst komt wat marketing kijken. De mooie kanten en de voordelen dienen extra in de verf te worden gezet; over mogelijke schaduwzijden wordt niet te veel uitgeweid. Iedereen weet dat verkooppraatjes met een korreltje zout genomen moeten worden, dat de koper altijd een beetje op zijn hoede moet blijven.

Maar hij moet er toch op kunnen vertrouwen dat wat hem voorgespiegeld wordt, grotendeels klopt? Klanten lokken mag. Hen misleiden niet. Een bedrieglijke voorstelling van zaken is niet aanvaardbaar.

Nochtans is het dat wat KBC gedaan heeft met het product

5-5-5, een gestructureerde obligatie die in 2008 op de markt werd gebracht. Daarbij werd de beleggers een coupon beloofd van 5 procent, gedurende 5 jaar. Een aanbod om hen te doen watertanden, met al die ronde getallen. Een onbelangrijk detail - toen toch: de waarde van de obligatie was gekoppeld aan staatspapier van 5 landen: België, Frankrijk, Spanje, Italië en Griekenland. De beleggers die enthousiast op het voorstel ingingen, hebben er zwaar hun broek aan gescheurd.

Hadden ze moeten weten dat het aanbod te mooi was om waar te zijn? Hebben ze het risico onderschat? Misschien. Maar ze zijn in elk geval door KBC op het verkeerde been gezet. Want in de begeleidende productfiche werd het beleggingsproduct als 'defensief' gecatalogiseerd. Bijzonder eigenaardig, want in het uitgebreidere Engelstalige prospectus heette het dat het product een hoge risicograad had en dat de beleggers er zich bewust van moesten zijn dat ze hun inleg geheel of gedeeltelijk konden verliezen.

Beleggers worden verondersteld het volledige prospectus te lezen. Zo staat het ook in een voetnoot in de productfiche. Maar de banken weten dat slechts een enkeling de moeite doet het uitgebreide prospectus te doorworstelen. De productfiche dient als samenvatting. Daar moeten de beleggers op kunnen vertrouwen. Het is dan ook onaanvaardbaar dat de productfiche de zaken veel rooskleuriger voorstelt dan het prospectus. Hoe kan KBC uitleggen dat een product met een hoge risicograad als een defensieve belegging wordt aangeprezen? Strikt juridisch kan de bank misschien niets worden aangewreven. Maar het is zonneklaar dat ze hier deontologisch zwaar in de fout is gegaan. De toezegging van de bank dat ze de beleggers schadeloos zal stellen, kan dan ook als een duidelijke schuldbekentenis worden gezien.

Dat KBC in zijn productfiche de 5-5-5-obligatie als bijna risicoloos voorstelde, is niet goed te praten, maar wel te begrijpen. Niet goed te praten is evenwel dat de financieeltoezichthouder - in 2008 was dat de CBFA - heeft geduld dat de typering 'hoge risicograad' uit het prospectus in de productfiche vertaald werd als 'defensief'. De overduidelijke tegenspraak is in elk geval aan zijn toezienend oog ontsnapt. De toezichthouder heeft hier een steek laten vallen. Dat hij KBC er nu van heeft overtuigd de misleide beleggers te vergoeden, maakt zijn eigen tekortschieten niet ongedaan.