

9

## IK BETAAL NU EEN VEEL HOGERE BEHEERVERGOEDING, MAAR MIJN VERMOGENSBEHEERDER BEWEERT DAT IK EIGENLIJK MINDER BETAAL, HOE ZIT DAT?

Er zijn waarschijnlijk in het verleden kosten in rekening gebracht die u niet zag en die nu niet meer zijn toegestaan. Door de wel zichtbare kosten te verhogen, kan het inderdaad zijn dat de beheerder zijn inkomsten op hetzelfde niveau houdt of dat hij zelfs lager uitkomt. Veel zelfstandige vermogensbeheerders vrezen namelijk dat het klanten afschrikt als zij worden geconfronteerd met een al te scherpe verhoging van de zichtbare kosten van het beheer. Het ligt aan het oude verdienmodel van de beheerder: de inkomsten vallen als gevolg van het provisieverbod in sommige gevallen met maar liefst 70 procent terug.

10

## MIJN VERMOGENSBEHEERDER BELEGT VOOR MIJ VOORAL IN FONDSEN. WAAR MOET IK NA 1 JANUARI OP LETTEN?

Bij actief beheerde beleggingsfondsen wordt vaak gewerkt met distributievergoedingen. Vanaf 1 januari 2014 vallen deze verborgen inkomstenbronnen weg. Er is echter een overgangsregeling: tot 1 januari 2015 mogen distributievergoedingen voor beleggingsfondsen nog wel worden ontvangen, maar zij moeten worden doorgestort naar de klant. De overgangsregeling is bedoeld om partijen de kans te geven hun administratie op orde te krijgen. Let op dat dit wel gebeurt als u belegt in actief beheerde fondsen.

11

## WAT ZULLEN BELEGERS GAAN DOEN?

Het is de vraag hoe beleggers gaan

reageren als ze beter inzicht krijgen in wat ze betalen. Of als de kickback die er eerst onzichtbaar vanaf ging, terugkomt in een sterk verhoogde beheerfee. Een deel van de beleggers zal het vermogensbeheer of beleggingsadvies wellicht opzeggen en het zelf gaan doen. Of een goedkopere aanbieder zoeken. Uit signalen die de VEB krijgt via haar Beleggersservice blijkt dat veel beleggers geschrokken zijn van de nieuwe tariefstructuren die zij voorgeschoteld krijgen.

### GOED OF NIET?

12

## WAT VINDEN MARKTPARTIJEN EIGENLIJK ZELF VAN HET PROVISIEVERBOD?

Uit de gesprekken die de VEB met vermogensbeheerders had, blijkt dat vrijwel iedereen het provisieverbod en de kostentransparantie een goede zaak vindt voor de sector. Partijen die voor hun inkomsten van provisies afhankelijk zijn, vrezen wel dat hun inkomsten onder druk komen. Verschillende vermogensbeheerders geven aan dat zij hun vaste beheervergoeding zullen verhogen of dat zij dit al hebben gedaan, maar dat dit de wegvallende inkomsten niet volledig kan compenseren.

De partijen die zelf niet met provisies werken of de ontvangen provisies consequent doorgeven aan de klant zijn blij, omdat er nu een 'gelijk speelveld' wordt gecreëerd in de markt. Zij waren in het nadeel, want zij leken relatief duur. Er ontstaat nu een eerlijker beeld.

13

## WAT VINDT DE VEB? Het provisieverbod is een goede zaak. Beleggers hadden in het verleden bij veel partijen nauwelijks een idee hoeveel zij

werkelijk betaalden voor beleggingsdiensten. Het provisieverbod brengt daar verandering in. De zichtbaarheid van de kosten verbetert en dat is goed voor het kostenbewustzijn bij beleggers. Het kan ertoe leiden dat beleggers stoppen met het afnemen van bepaalde diensten (zowel advies als beheer) en meer zelf gaan doen.

Een gevaar zit bij het beleggingsadvies. Advies door een onafhankelijke adviseur zal minder aantrekkelijk worden als daarvoor de tarieven verhoogd moeten worden. Hier werd in de regel veel verdiend aan retourprovisies op transactiekosten en distributievergoedingen voor gestructureerde producten. Volgens de nieuwe regelgeving moet straks sprake zijn van een directe vergoeding van de klant. Er kan dan bijvoorbeeld wel met een uurtarief of abonnementsgeld worden gewerkt. Voor de grootbanken verandert er omtrent beleggingsadvies minder. Zij kunnen op de oude voet doorgaan en zullen hun adviesklanten vooral in huisfondsen en eigen producten laten beleggen.

14

## WAT BETEKENT DIT VOOR DE SECTOR?

Verdienmodellen van beheerders die veel met kickbacks en retourprovisies werken vallen weg, lage kosten worden voor deze partijen essentieel om te overleven. Het is te verwachten dat de kleinere vermogensbeheerders

ADVIES DOOR EEN ONAFHANKELIJKE ADVISEUR ZAL MINDER AANTREKLIJK WORDEN ALS DAARVOOR DE TARIEVEN VERHOOGD MOETEN WORDEN

elkaar gaan opzoeken: een fusie- en overnamegolf lijkt onvermijdelijk. Ook is het de verwachting dat vermogensbeheerders hun dienstenpallet uitbreiden en bijvoorbeeld ook financiële planning gaan aanbieden.

De grote banken worden minder geraakt omdat zij een *one-stop-shop* zijn: eigen beleggingsfondsen en producten, eigen orderafhandeling en eigen adviseurs. Veel banken zullen vermoedelijk stoppen met het aanbieden van fondsen van derden (de veel geroemde 'open architecture') omdat hiermee niets meer kan worden verdiend. Dat betekent minder keuzemogelijkheden voor de consument.

15

## WAT BETEKENT HET VERBOD VOOR DE BELEGGINGSPORTEFEUILLES?

Waarschijnlijk zal bij zelfstandige vermogensbeheerders het aandeel van voordelige indexfondsen toenemen en dit zal ten koste gaan van de relatief dure fondsen die actief beheerd worden en jaarlijks bestandsvergoedingen konden betalen. Op de lange duur zou dit moeten leiden tot lagere totale kosten, wat weer ten goede zou moeten komen aan het netto rendement.

Bij de grootbanken zal dat niet gebeuren: hier is te verwachten dat er een sterkere focus op de eigen huisfondsen zal komen. Fondsen van andere aanbieders zullen van de schappen verdwijnen, waardoor het aanbod verschaalt.

### OVER VERMOGENSBEHEER

16

## IK HEB MAAR EEN KLEIN BEDRAG BESCHIKBAAR. IS INDIVIDUEEL VERMOGENSBEHEER VOOR MIJ INTERESSANT?