

ARCHITECTUUR NOG LANG NIET OPEN



TEKST: RONALD VAN GENDEREN

Er is een overvloedig aanbod van beleggingsfondsen. Maar ligt het fonds dat u zoekt wel op de plank bij uw bank? Open architecture is nog altijd in ontwikkeling.

Banken beschikken over het algemeen over een breed palet aan eigen beleggingsfondsen, de huisfondsen. Deze fondsen worden vooral afgezet via het eigen netwerk van bankfilialen en financiële adviseurs. Een andere mogelijkheid is dat een derde partij de fondsen via haar kanalen verkoopt. Een aantal partijen, zoals Fundix van ING en SNS Fundcoach, heeft zich zelfs gespecialiseerd in de verkoop van andermans beleggingsfondsen. Men spreekt hier ook wel van fondsen-supermarkten.

Het aanbieden van fondsen van derden wordt ook wel 'open architecture' genoemd en die staat feitelijk nog in de kinderschoenen. Terwijl het tot ongeveer 2000 gemeengoed was dat je bij je bank alleen de huisfondsen kon aankopen, is er in de loop der jaren een en ander veranderd. Logisch, want waarom zou je als belegger beperkt willen worden terwijl er een zeer ruime keuze aan

beleggingsfondsen voorhanden is?

Volgens gegevens van onderzoeksbureau Lipper worden er in Europa maar liefst 35.000 fondsen aangeboden en in de Verenigde Staten nog eens 8.000. Banken maken deze enorme keuzemogelijkheid van andere partijen steeds vaker beschikbaar voor hun klanten, al vordert dat proces slechts gestaag.

NEDERLANDSE HUISFONDSENMARKT

Tot een paar jaar terug werd de Nederlandse fondsenmarkt van oudsher gedomineerd door een zestal aanbieders. ABN Amro, Aegon, Delta Lloyd, ING, Fortis en Robeco hadden met hun huisfondsen minimaal driekwart van de markt in handen. Door een toenemende vraag van beleggers naar fondsen van kleinere en gespecialiseerde vermogensbeheerders, zoals het Franse Carmignac en het Noorse Skagen en Odin en door druk van grote buitenlandse par-

tijen, zoals Fidelity, werden de traditionele aanbieders genoodzaakt hun aanbod aan te passen.

Het aanbieden van fondsen van derden in plaats van de huisfondsen hoeft niet noodzakelijkerwijs ten koste van de eigen winstgevendheid te gaan. Voor het openstellen van haar verkoopnetwerk ontvangt de bank namelijk veelal zeer aantrekkelijke distributievergoedingen. Deze betalen de betreffende beleggingsfondsen vrijwel altijd uit de beheervergoedingen die zij beleggers in rekening brengen. De indruk bestaat dat hierdoor in Nederland de ontwikkeling van open architecture en een stijging van de kosten hand in hand zijn gegaan.

NOG OVERWEGEND HUISFONDSEN

Het is echter niet zo dat de eigen fondsen niet meer of minder worden aangeboden. Uit recent onderzoek in opdracht van SNS Fundcoach blijkt dat banken nog steeds