

overwegend eigen fondsen aanbieden, al zijn er verschillen per bank.

Het onderzoek vond plaats via het zogenaamd 'mystery shoppen'. Vijf mystery shoppers hebben filialen bezocht van ABN Amro, Fortis, ING, Rabobank en SNS, waarbij ze niet wisten wie de opdrachtgever was. Zij gaven bij elk bezoek aan zelfstandig te willen beleggen in beleggingsfondsen in een vooraf bepaalde verdeling over verschillende fondscategorieën. De insteek daarbij was het selecteren van de best, of in ieder geval goed presterende fondsen.

Toch bleek de focus bij de bezoeken niet gericht op het selecteren van de beste fondsen, maar op het vaststellen van een beleggingsprofiel en de keuze van de hieraan verbonden portefeuilleverdeling en fondsen. Conclusie van het onderzoek was dat hierin weinig keuzeruimte is en dat het fondsenaanbod hoofdzakelijk bestaat uit huisfondsen en in mindere mate uit fondsen van derden. Het voorstel is bovendien zelden objectief onderbouwd.

Het aanbieden van de beste fondsen per categorie lijkt alleen op expliciet verzoek te gebeuren. Bij de onderbouwing van het aanbod is een veelgehoorde verklaring dat "de bank deze fondsen nu eenmaal heeft". Daaruit blijkt dat open architecture nog een lange weg te gaan heeft. In dat kader mag een sterke opkomst van fondsen supermarkten verwacht worden.

#### TOEKOMST SUPERMARKTEN

Opvallend genoeg staat echter juist het voortbestaan in de huidige vorm van de twee in Nederland opererende platforms ter discussie. In juni werd bekend dat SNS Reaal de rol van SNS Fundcoach binnen de organisatie bekijkt. De bank-verzekeraar is bezig haar activiteiten in kaart te brengen en te reorganiseren en zou daarbij overwegen om SNS Fundcoach volledig te integreren.

Het plan zou eerst deze zomer al uitgevoerd worden, maar dat is niet gehaald. Een volledige verkoop zou nu echter ook tot de mogelijkheden behoren. Begin dit jaar kondigde internetbroker Alex aan een eigen fondsen supermarkt te willen opstarten. Moederbedrijf Binck wil nu wellicht SNS Fundcoach kopen en vindt het in ieder geval een "interessante optie".

Op dezelfde dag dat de berichten over SNS Fundcoach verschenen, maakte ING bekend haar fondsenplatform te verkopen. Fundix wordt overgedaan aan Validas, dat zich bezighoudt met onlinedienstverlening aan particuliere beleggers. ING wil zich meer

richten op de institutionele markt en fondsdistributie via ING zelf en derden.

De ontwikkelingen rond de twee fondsen supermarkten zijn opmerkelijk aangezien zowel ING als SNS dit jaar bekendmaakte meer fondsen van derden te willen verkopen. Daarmee proberen ze een inhaalslag te maken ten opzichte van ABN Amro, die de naam heeft als eerste bank in Nederland open architecture te omarmen. ING kondigde in januari aan meer fondsen van der-

## BANKEN ZOUDEN HUN CLIËNTEN PER DEFINITIE DE BESTE FONDSEN MOETEN AANBIEDEN

den beschikbaar te willen stellen aan haar retailklanten. Het uitgebreidere aanbod maakt deel uit van de nieuwe aanpak van ING, waarbij klanten afhankelijk van hun risicoprofiel kunnen kiezen uit vijf modelportefeuilles.

SNS volgde in mei eveneens met de mededeling klanten meer gebruik te laten maken van de diensten van andere beheerders. Beleggers konden al gebruikmaken van het beheer van andere vermogensbeheerders, maar op een andere en minder zichtbare

manier. Een aantal van de fondsen van SNS wordt namelijk niet intern beheerd, maar door externe beheerders. Vanaf dit jaar wordt echter ook overwogen de fondsen van andere partijen aan te bieden.

#### GEEN EXTRA DIENSTVERLENING

Het aanbieden van andere fondsen wordt vaak gepresenteerd als een extra dienstverlening aan klanten, terwijl banken hun cliënten per definitie de beste fondsen zouden moeten aanbieden of in ieder geval een goede keuzemogelijkheid. Het is verbazingwekkend dat beleggers vaak de mogelijkheid onthouden wordt om te profiteren van het grote aanbod.

Beleggen in beleggingsfondsen dient vaak het gemak, want de belegger geeft immers het beheer uit handen. Het kiezen van het juiste beleggingsfonds uit het overweldigende aanbod is echter geen sinecure. Een belegger die zelfstandig wil kiezen is bovendien afhankelijk van het aanbod van zijn bank of broker. Fondsen supermarkten kunnen in dit verband een zeer nuttige rol spelen. Wellicht is het daarvoor noodzakelijk dat deze niet in handen zijn van banken die ook huisfondsen aanbieden. Conflicterende belangen liggen dan immers op de loer. De verkoop van Fundix en een mogelijke verkoop van SNS Fundcoach zou daarom een gunstige ontwikkeling kunnen zijn.

Hoewel open architecture zich nog altijd verder ontwikkelt, zal het nog lange tijd vergen voordat beleggers altijd het beste fonds of in ieder geval een goede keuzemogelijkheid voorgeschoteld krijgen door hun bank. ■

