

maar ook de gewone financieel adviseur in Amerika rekent minstens 1 procent beheervergoeding per jaar over het ingelegd vermogen. De nu bestaande robotadviseurs hanteren verschillende tarieven en strategieën. Hedgeable wordt gezien als een tweede generatie robotadviseur. Het heeft dertig strategieën voor tarieven van 0,3 tot 0,75 procent per jaar. Kane: "Wij stoppen klanten niet klakkeloos in etf's. We onderscheiden ons van concurrenten door behalve in indexproducten ook te beleggen in individuele aandelen, vastgoedfondsen, goud en private equity."

WERVEN VIA SOCIALE MEDIA

Sommige digitale adviseurs bieden zelfs hedgefondsstrategieën aan. Betterment investeert als eerste generatie robotadviseur alleen in indexfondsen, oftewel etf's, waarvoor klanten 0,15 tot 0,35 procent per jaar moeten neerleggen. Wealthfront is goedkoper met 0 (bij een inleg tot 10.000 dollar) tot 0,25 procent. Wealthfront zegt dat de "gemiddelde klant" op de lange termijn een rendement van 5,85 procent kan verwachten. Future-Advisor rekent 0,5 procent op jaarbasis. Computermodellen zorgen ervoor dat de portefeuilles continu opnieuw worden herschikt als er

5,85

Wealthfront zegt dat de 'gemiddelde klant' op de lange termijn een rendement van 5,85 procent kan verwachten.

grote veranderingen plaatsvinden. Voor de meeste beleggers zijn de robotadviseurs een aanvulling op hun bestaande portefeuilles.

De nieuwkomers richten zich deels op jongere consumenten en deels op professionele adviseurs. De bedrijven werven klanten vaak via sociale media en via advertenties op Google Ads. Dat spreekt jongeren aan. Robotadviseurs werken bovendien grotendeels online via een technologieplatform. Ze hebben informatieve blogs en ze zijn actief op sociale media. "Jonge mensen die handig zijn met nieuwe technologie", aldus Colas van Convergex, "vertrouwen eerder een objectief algoritme dan een adviseur die volgens hen bijgedragen heeft aan de financiële crisis. Adviseurs worden bovendien gewantrouwd omdat ze producten proberen te slijten die hun eigen portemonnee spekken."

NOG NIET RISICOVRIJ

Beleggers lopen ook bij robotadviseurs nog risico's. Bij grote koersduikelingen, zoals die in augustus, stuitelden etf's op en neer. De geautomatiseerde beleggingsadviseurs hebben (net als de meeste van hun klanten) nog geen beurskrach meegemaakt. Verder kunnen de bedrijven net als banken kwetsbaar zijn voor hackers en cybermisdaden. De kosten van een degelijke bescherming van klantgegevens kunnen de bedrijfsmodellen onder de druk zetten. Een ander nadeel van de eenvoud en het gebruiksgemak is dat klanten ook zo kunnen opzeggen. Nieuwkomers kunnen ten slotte ook onder zware druk komen te staan van concurrenten uit de gevestigde orde.

Traditionele bedrijven voelen de druk, maar zitten ook niet meer stil. "Silicon Valley komt eraan", schreef Jamie Dimon, topman van JPMorgan Chase, in april in een brief aan aandeelhouders. Hij ziet veel slimme mensen werken aan

EEN DING IS ZEKER: DE VERGOEDINGEN VOOR FINANCIEEL ADVISEURS KOMEN VERDER ONDER DRUK TE STAAN

alternatieven voor het traditionele bankieren. Financiële instellingen zoeken aansluiting door met eigen diensten te komen en te investeren in nieuwkomers. Vermogensbeheerder Charles Schwab startte in maart met een nieuwe dienst genaamd Schwab Intelligent Portfolios. Vorig jaar haalde Betterment 32 miljoen dollar op aan financiering bij Northwestern Mutual Capital en Citi Ventures. Goldman Sachs en JPMorgan Chase zitten met bijna

