

Jonge brokers bedreigen gevestigde orde

Het in 1971 opgerichte Schwab geldt samen met Interactive Brokers als een van de belangrijkste handelsplatformen voor particuliere beleggers in de VS. **Maar nieuwe concurrenten en veranderende inkomstenbronnen maken het leven van de broker er niet makkelijker op.**

Schwab begon in de jaren 60 als nieuwsbrief voor beleggers, waarna het in het begin van de jaren 70 zelf brokerdiensten ging aanbieden, vooral omdat oprichter Charles Schwab vond dat de bestaande partijen niet in het belang van hun klanten opereerden. De broker kwam als een van de eersten met een dienst om vierentwintig uur per dag telefonische orders aan te nemen en kende veel lagere vergoedingen dan de concurrentie. Advertentiecampagnes met teksten als *Talk to Chuck* – verwijzend naar de bijnaam van oprichter Charles – signaleerden hoe laagdrempelig de broker was in vergelijking met zijn branchegenoten. Klanten stroomden toe en Charles Schwab werd er steenrijk mee: zijn opgebouwde vermogen bedraagt volgens de rijkenlijst van Bloomberg nu ruim 13 miljard dollar.

De afgelopen jaren is de markt behoorlijk veranderd, en Schwab heeft daardoor te maken gekregen met een nieuwe generatie brokers. Het lijkt erop dat het concern nog geen overtuigend antwoord op die nieuwe brokers heeft weten te formuleren: het aandeel verloor in 2023 17 procent van zijn waarde. Sindsdien gaat het weer iets beter met de broker, maar het aandeel heeft het niveau waarop het eind 2022 stond, nog niet hervonden. Dat terwijl con-

current Interactive Brokers sinds het begin van 2023 maar liefst 150 procent meer waard is geworden.

Gezien de achterblijvende koers, lijkt het erop dat Schwab het belangrijkste slachtoffer is van een veranderende markt voor brokers. Decennialang leverde het verlenen van diensten aan particuliere beleggers de brokers stabiele en hoge inkomsten op, via twee belangrijke manieren: aan de ene kant de commissies die gebruikers per ingelegde order betalen, en aan de andere kant de rente-inkomsten op het geld dat klanten werkloos op hun beleggingsrekeningen laten staan.

Aan de commissiekant daalden de inkomsten de afgelopen jaren door de toegenomen concurrentie. Vooral omdat de nieuwe generatie brokers – net als Schwab ooit deed – stelt dat de gevestigde orde te hoge tarieven rekent en met zijn dienstverlening achterblijft.

ROBINHOOD

De bekendste nieuwkomer die de grote partijen bedreigt is Robinhood. Dat handelsplatform, gestart in 2013, richt zich vooral op jonge, beginnende beleggers. Het naar de held uit de Britse folklore vernoemde platform gedraagt zich in zijn marketing wat agressiever: het zet zich rebels af tegen de gevestigde partijen



OVER DE AUTEUR

Lennart Zandbergen is correspondent voor het FD in de VS. Vanuit New York schrijft hij ook voor de VEB over financiële actualiteiten in de Verenigde Staten.

door te stellen dat het “beleggen democratiseert”. Nieuwe gebruikers worden gelokt met virtuele kraskaarten waarmee ze een aandeel Microsoft of Apple kunnen winnen. Robinhood kreeg veel aandacht tijdens de coronapandemie, toen veel jongeren interesse kregen in beleggen. Terwijl iedereen thuiszat en minder kon consumeren, liepen de beurskoersen in de breedte zo hard op, dat het bijna moeilijk was om géén klinkende rendementen te boeken. Beleggen werd een volkssport en het platform werd bekend als dé thuisbasis van de hype rond *memestocks* als AMC en GameStop.

Ook belooft Robinhood een overzichtelijkere app dan de