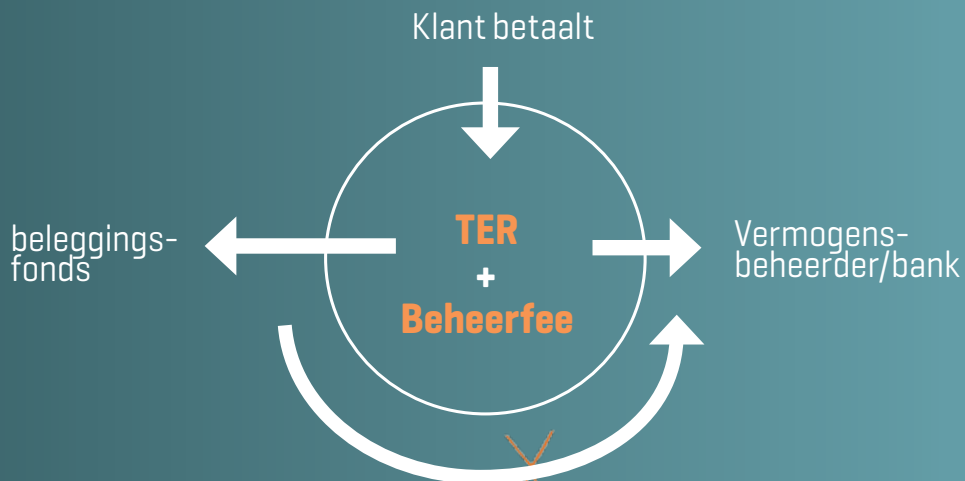


**Klant betaalt**  
[gemiddeld per jaar]

defensief	0,52%	1,21%	1,73%
neutraal	0,56%	1,39%	1,95%
offensief	0,56%	1,48%	2,04%

**Vermogensbeheerder ontvangt**  
[gemiddeld per jaar]

	Beheerfee	Kickback	Totaal
defensief	0,52%	0,44%	0,96%
neutraal	0,56%	0,49%	1,05%
offensief	0,56%	0,53%	1,09%



Deel TER als distributievergoeding naar vermogensbeheerder

NADER BEKEKEN

**De onderzochte pakketten/ producten van vermogensbeheerders**

■ **SNS Fundcoach**

Naam: Managed Account  
Toegang vanaf : 20.000 euro

■ **Fundix**

Naam: Laten Beleggen  
Toegang vanaf : geen drempel

■ **ABN Amro**

Naam: Preferred Banking  
Toegang vanaf : 100.000 euro

■ **Rabobank**

Naam: Beheerd Beleggen  
Toegang vanaf : 80.000 euro

■ **ING**

Naam: ING Beheer  
Toegang vanaf : 1000 euro



**3. EXTRA BELONING VIA DE ACHTERDEUR**

Een klant betaalt dus meer bij een offensieve portefeuille. Die hogere kosten komen niet voort uit een hogere beheervergoeding, de prijs die betaald wordt voor het beheer van de portefeuille. Toch wordt de bank of vermogensbeheerder er beter van als u kiest voor een wat risicovollere strategie.

Dat komt door een extra beloning die de beheerder ontvangt via de achterdeur. Hij koopt in dat geval over het algemeen wat duurdere beleggingsfondsen, fondsen dus met een hogere TER. In eerste instantie gaat die TER vanuit het belegd vermogen van de klant naar het beleggingsfonds.

Als dank voor zijn keuze voor een fonds belooft het beleggingsfonds de vermogensbeheerder met een distributievergoeding, ook wel kickback genoemd.

Door het gebruik van distributievergoedingen pikt de beheerder een flink graantje mee van de hogere kosten die aandelenfondsen inhouden.

Distributievergoedingen verhogen de inkomsten van de vermogensbeheerder aanzienlijk. Al snel wordt een derde tot de



helft van de TER aan de beheerder doorgesluisd. En dat tikt aan. Zo verdienen Fundix, ING en SNS evenveel of ruim meer aan distributievergoedingen dan aan de beheervergoeding.

En dat kan tot gedrag leiden dat niet in het belang is van u als klant. Vermogensbeheerders worden in de verleiding gebracht om niet het beste fonds te selecteren, maar het fonds dat de hoogste distributievergoeding genereert. Het wordt voor instellingen nog aantrekkelijker als er beleggingsfondsen uit eigen stal aangeboden worden. Vooral ING heeft daar een handje van. De vermogensbeheerafdeling ontvangt een beheervergoeding van

de klant, de beleggingsfondsen-tak binnen ING (ING Asset Management) krijgt de TER. Eventuele distributievergoedingen blijven binnen het ING-concern.

**4. HOU HET ACTIEF**

De praktijk van distributievergoedingen kan ook een belangrijke verklaring zijn waarom vier van de vijf beheerders helemaal geen trackers (indexvolgende fondsen) opnemen in de portefeuille. De TER van deze trackers is veel lager dan die bij actief beheerde beleggingsfondsen. Bovendien keren ze geen distributievergoedingen uit.

Aan de prestaties van trackers, passieve fondsen, kan het niet liggen. Eind oktober vorig jaar publiceerde de AFM de 'Leidraad actief en passief beleggen in het belang van de klant'. Daarin stelt de toezichthouder dat de financieel adviseur meer oog moet hebben voor passieve beleggingen. "Wetenschappelijk onderzoek is kritisch over de prestaties van actieve fondsen. De financiële onderneming dient zich te realiseren dat het bijzonder moeilijk is vooraf de actieve fondsen te selecteren die, na aftrek van kosten, een hoger rendement dan de index zul-