

NIEUW NORMAAL IN FONDSENLAND

Fondsenland kan zich opmaken voor een nieuwe realiteit. Het is afgelopen met de distributievergoedingen.

TEKST: RONALD VAN GENDEREN

Minister van Financiën Jan Kees de Jager zet definitief een streep door de distributievergoeding. Bij voorkeur wordt een dergelijk verbod op Europees niveau geregeld. Eind mei wordt daarover vergaderd. Gebeurt dat niet, dan zal hij niet schromen om nationale wetgeving in te zetten om die perverse financiële prikkel uit te bannen. Dat valt op te maken uit het Actieplan financiële sector dat op 15 maart aan de Tweede Kamer is gezonden.

EIND AAN SMEERGELD

Met het verbod op de zogenaamde 'kick-back fee' komt er een einde aan het 'smeergeld' dat fondsaanbieders aan banken en financiële tussenpersonen betalen om hun producten verkocht te krijgen. Door het opheffen van de ondoorzichtige kostenstructuur zullen adviseurs hun verdienmodel aan moeten passen. "Zij dienen voortaan volledig in het belang van de klant te handelen en daarvoor dienen zij alleen direct door de klant te worden betaald voor hun diensten", aldus het actieplan.

Wat fondsbeleggers vaak niet doorhebben, is dat een aanzienlijk deel van de kosten die zij betalen aan het beleggingsfonds wordt doorgesluisd naar hun financieel intermediair. Daarbij gaat het om substantiële bedragen. Uit de bijgaande tabel, met een willekeurige verzameling fondsen, blijkt dat al gauw de helft van de managementfee die een beleggingsfonds vraagt niet wordt gebruikt voor het beheer van de portefeuille, maar voor de verkoop van het fonds. In sommige gevallen is de vergoeding om op het schap bij een bank te komen zelfs hoger dan de kosten voor het daadwerkelijk beleggen. Dit is bijvoorbeeld het geval bij het BlackRock World Gold Fund. Het fonds rekent jaarlijks 1,75 procent aan zijn participanten, maar sluist daarvan 1,05

procent door naar de grootbanken.

Het voornemen van De Jager is een overwinning voor fondsbeleggers. De jaarlijkse beheervergoeding zal zonder de distributievergoeding flink lager uitvallen. Met de bijgaande tabel als richtlijn mag aangenomen worden dat de kosten van beleggingsfondsen al gauw met een derde tot wellicht de helft omlaag kunnen.

WAAKZAAM BLIJVEN

De volle winst is daarmee nog niet binnen. Beleggers zullen in de gaten moeten houden dat het afschaffen van de distributievergoeding ook volledig wordt doorberekend. Anders blijft er alsnog een deel van het voordeel aan de strijkstok hangen bij fondsaanbieders.

Daarnaast zullen beleggers die gebruikmaken van advies- of beheerdiensten geconfronteerd worden met een hogere rekening. Banken en adviseurs zien namelijk een inkomstenstroom wegvallen en gaan die vervangen met een alternatief verdienmodel. Meest voor de hand liggend is het adviesfee-model, waarbij de klant de adviseur direct betaalt voor afgenomen diensten. Dat kan via een percentage over het vermogen of via uurtje-factuurtje. Voor vermogensbeheer wordt vaak al direct betaald,

maar daar valt nu wellicht een verhoging van het beheertarief te verwachten. Voor 'kleine' beleggers zal advies of beheer daarmee te duur worden, maar daarvoor zullen nieuwe concepten in de plaats komen. Innovaties zullen bijvoorbeeld leiden tot onlinedienstverlening, zodat ook voor minder gefortuneerde beleggers betaalbare dienstverlening beschikbaar blijft.

Duidelijk is in ieder geval dat bij de selectie van een fonds geen prikkel meer aanwezig zal zijn om degene met de hoogste distributievergoeding te kiezen, maar wel het meest geschikte fonds voor de klant. Maar ook daar is een valkuil. Grootbanken zullen niet in de oude gewoonte moeten vervallen om de eigen huisfondsen aan te gaan prijzen, omdat daar meer op wordt verdiend dan op fondsen van derden.

Kortom, beleggers kunnen lagere fondskosten tegemoetzien. Of en hoeveel de belegger uiteindelijk voordeliger uit is, zal afhankelijk zijn van de wijze waarop wordt belegd: zelfstandig, met advies of in beheer. Vaststaat dat het fondsenlandschap voor iedereen zal veranderen met lagere fondskosten, maar hogere kosten voor advies en beheer. Een nieuw normaal in fondsenland ligt in het vooruitzicht. Eindelijk, met dank aan Jan Kees de Jager. ■

	Management fee	Distributievergoeding			
		Rabobank	ABN Amro	ING	Binck
ING Hoog Dividend Aandelenfonds	1,40%	0,70%	0,81%	0,95%	0,70%
BlackRock World Gold Fund	1,75%	1,05%	1,05%	1,05%	0,53%
BNP Paribas OBAM	1,00%	0,50%	0,65%	0,50%	0,40%
Delta Deelnemingen Fonds	1,25%	0,65%	0,63%	0,63%	0,40%
Fidelity Global Focus Fund	1,50%	0,75%	0,83%	0,75%	-
Kempen Orange Fund	1,50%	0,75%	0,42%	0,75%	-
Robeco	1,00%	0,50%	0,50%	0,50%	0,35%
Rorento	0,70%	0,35%	0,35%	0,35%	0,25%