

PROVISIEVERBOD MAAKT BELEGGINGSADVIES EN VERMOGENSBEHEER VOORLOPIG NIET GOEDKOPER

VOORLOPIG GEEN LAGERE KOSTEN VOOR BELEGGERS

Vorige maand lieten wij zien hoe de tarieven voor zelf beleggen bij de Nederlandse banken werden aangepast na de invoering van het provisieverbod. Vooral de tarieven voor het handelen in beleggingsfondsen veranderden. Deze keer aandacht voor de veranderingen bij advies en beheer.

WAT IS WAT

ZELF: De belegger bepaalt zelf wat wordt gekocht en hoe de portefeuille wordt samengesteld. De verantwoordelijkheid ligt bij de klant. Hij kan daarbij gebruikmaken van door de bank of door derden opgestelde modelportefeuilles of voorbeeldportefeuilles.

ADVIES: De belegger krijgt advies van de bank, maar bepaalt zelf wat er wordt gekocht. De verantwoordelijkheid ligt bij de klant. Ook hier kan door de klant gebruik worden gemaakt van modelportefeuilles of voorbeeldportefeuilles.

BEHEER: De bank bepaalt wat wordt gekocht en hoe de portefeuille wordt samengesteld. De verantwoordelijkheid ligt bij de bank. Daarbij moet de bank rekening houden met de wensen en de omstandigheden van de klant en zijn of haar risicoprofiel.

VOOR EERDER ONDERZOEK:
ZIE VEB.NET/ZELFBELEGGEN



Het werken met (verborgen) provisies bij beleggingsdiensten en -producten is sinds 1 januari verboden. Er moet voortaan direct worden betaald voor alle vormen van financiële dienstverlening. Indirecte betalingen (provisies, bestandsvergoedingen, commissies) zijn verboden. Behalve meer duidelijkheid over kosten zou beleggen daardoor ook goedkoper moeten worden.

Uit eerder VEB-onderzoek bleek dat dit voor doe-het-zelf-beleggers nog niet altijd het geval is. Beleggende klanten van de drie grootste banken van Nederland (Rabobank, ING en ABN Amro) worden sinds 1 januari geconfronteerd met hogere vaste kosten en schraler aanbod aan beleggingsproducten.

Nu hebben we gekeken naar de effecten van het provisieverbod voor beleggers die adviesdiensten

afnemen bij hun bank of het beleggen helemaal overlaten aan deze instellingen (vermogensbeheer).

De eerste conclusie kan kort zijn: de tarieven voor advies en beheer zijn in veel gevallen omhooggegaan. Dat is grotendeels compensatie voor weggeval- len inkomsten. Vergoedingen die banken en vermogensbeheerders eerder ontvingen van fondsaanbieders en productontwikkelaars zijn nu immers verboden, klanten moeten deels voor de rekening opdraaien. Alleen bij partijen die in het verleden al niet met retourprovisies werkten, bleven de tarieven voor