



advies en beheer gelijk. Dat geldt met name voor een aantal zelfstandige vermogensbeheerders. De grote banken werkten allemaal met retourprovisies.

Het verhaal over de tariefsverhogingen dat de banken en vermogensbeheerders op hun websites en in de media vertellen, is dat de klant er per saldo niet of nauwelijks op achteruit zal gaan. Tegenover de hogere tarieven voor het advies en beheer staat immers dat de kosten van de producten (beleggingsfondsen, gestructureerde producten, etc.) omlaaggaan. Dat lijkt in strijd met het idee van het provisieverbod: de totale kosten voor de belegger omlaag krijgen.

Een ontwikkeling waarvoor, naar nu blijkt, terecht werd gevreesd, is dat partijen door het provisieverbod meer de nadruk op eigen producten zouden gaan leggen, waar meer aan kan worden verdiend. Die ontwikkeling is hier en daar inderdaad zichtbaar.

Voor al bij beleggen in beleggingsfondsen hebben de banken nu een extra motief gevonden om hun klanten richting eigen fondsen te sturen.

Bij advies en beheer zal dat dus gevolgen hebben voor de samenstelling van de portefeuilles. De klant staat dan formeel misschien centraal, de banken hebben ook hun winstdoelstelling. Banken die geen eigen beleggingsfondsen hebben, lanceren nu diensten waarmee toch een vergoeding kan worden binnengehengeld die de distributievergoeding kan vervangen, zoals multi-mandaat modelportefeuilles (inkoop bij verschillende aanbieders) waar een beheervergoeding voor kan worden gerekend. Daarmee leggen zij eigenlijk

een nieuwe kostenschil om de oude fondsenportefeuilles. Het is glashelder: de wegvallende inkomsten uit retourprovisies moeten worden gecompenseerd.

IN PRAKTIJK

De grote lijn aan veranderingen is dus niet onverdeeld positief voor beleggers, maar wat zijn de verschillen per bank? We keken in detail naar de tarieven voor advies en beheer bij een viertal banken. Een opmerking vooraf: het is zeer moeilijk de totale kosten van verschillende vormen van vermogensbeheer met elkaar te vergelijken. Sommige kosten blijven, ook na het ingaan van het provisieverbod, onduidelijk of verborgen. Opnieuw wordt duidelijk hoe belangrijk de invoering is van een nieuwe maatstaf waarin alle kosten zijn verwerkt.

ABN Amro

IN HET KEURSLIJF



Wie op de website van ABN Amro op 'beleggen' klikt, ziet meteen de kop 'Nieuwe beleggingsvormen en heldere tarieven'. Die tarieven blijken te variëren van slechts 0,3 procent (ex btw) over de waarde van de portefeuille voor het beleggen in 'profielfondsen' tot 2 procent per jaar. Beleggen in de Profielfondsen kan al met 50 euro en gaat gepaard met één adviesgesprek per jaar. Transactiekosten (vanaf 0,2 procent) en de beheervergoedingen die worden gerekend binnen de fondsen komen daar nog bij. De 'lopende kosten' voor de zes profielfondsen zijn volgens de essentiële beleggersinformatie die ABN Amro zelf geeft, bepaald hoog te noemen. Voor profiel 1 (60 procent obligaties en 40 procent cash) zijn deze kosten 0,97 procent, voor profiel 6 (volledig in aandelen) is het 1,72 procent. Totale kosten gaan dan al snel (ruim) over de 2 procent op jaarbasis.

In de brochure over vermo-

gensbeheer staat dat het voor mensen met een vrij vermogen van meer dan 100.000 euro mogelijk is dat er een beleggingsadviseur aan het 'Preferred Banking-team' wordt toegevoegd. 'De beleggingsadviseur neemt geregeld contact met u op om na te gaan of uw portefeuille nog aan uw verwachtingen voldoet', staat er ook.

Er zijn hier vijf profielen, waarvoor vijf modelportefeuilles van beleggingsfondsen worden samengesteld. Hiervoor rekent ABN Amro één all-intarief, dus zonder transactiekosten. Voor coupon- en dividendbetalingen rekent ABN Amro sinds 1 januari ook geen provisie meer. De hoogte van dat tarief hangt af van het risicoprofiel: hoe riskanter hoe duurder. Het varieert van 1,33 procent voor het defensieve profiel tot 2 procent voor het zeer offensieve.

Voor grotere vermogens (vanaf 250.000 euro) is er de afdeling Private Banking, die tegenwoordig onder de naam ABN Amro Mees-Pierson opereert. Hier worden zeven vermogensbeheermandaten aangeboden. De tarieven variëren van 0,97 tot 1,82 procent per jaar.

Dit zijn 'multi-manager mandaten', eigenlijk funds of funds waarbij ABN Amro de samenstelling vaststelt. Deze kunnen bestaan uit beleggingsfondsen of uit apart afgesproken mandaten bij geselecteerde beleggers. Er wordt sinds 1 januari geen distributievergoeding meer ontvangen, maar de bank rekent wel een beheervergoeding. Hoe het werkelijke totale kostenplaatje uitpakt, is met dit soort multi-mandaat-producten helaas niet vast te stellen.

Rabobank

NIET EXTREEM DUUR, WEL ONDUIDELIJK



Rabobank heeft ook een fund of funds onder de naam RendeMix. Dat is relatief goedkoop omdat er niet met mandaten bij dure actieve beleggers wordt gewerkt, maar met indexfondsen. Bij RendeMix werd