

Beleggers die willen kiezen uit een ruime selectie fondsen van verscheidene vermogensbeheerders kunnen daarvoor niet bij een van de grootbanken terecht. Het onlineaanbod van de fondsensupermarkten biedt de meeste mogelijkheden, en ze zijn het goedkoopst.

Bij een traditionele bank beleggen in fondsen van externe beheerders is niet eenvoudig. Als de bank daar akkoord mee gaat – niet zonder u eerst alle beschikbare, vaak minder renderende alternatieven uit eigen huis aan te bieden – is de kans groot dat ze hoge instapkosten aanrekenen, die het eerste jaar een flinke hap uit uw rendement nemen. Welgestelde cliënten hebben dat probleem minder, aangezien in de privatebankingsector al jaren wordt gewerkt met externe fondsen.

Van de vier Belgische grootbanken biedt alleen ING België een beperkt gamma fondsen van vijf externe beheerders aan – Axa Investment Managers, Amundi Asset Management, BlackRock, Franklin Templeton, NN Investment Partners – maar het rekent daarvoor 3 procent instapkosten aan. NN Investment Partners is overigens de voormalige vermogensbeheerpoot van ING.

Van de middelgrote traditionele banken wagen verscheidene zich aan open architectuur. De belangrijkste zijn Beobank en Deutsche Bank België. Argenta stelt zich open voor de fondsen van Carmignac, GS&P en Degroof Petercam, en Crelan biedt de fondsen van Econopolis aan.

Daarnaast zijn er de onlinefondsensupermarkten Rabobank.be, Binck, Keytrade Bank en MeDirect, die een zeer ruim assortiment aanbieden. Particuliere beleggers die geen toegang hebben tot privatebankingdiensten, kopen fondsen – zoals de laureaten van de Morningstar Awards – vaak door een rekening te openen bij een van die fondsensupermarkten.

Kosten en aanbod

De voordelen van open architectuur zijn in enkele woorden samen te vatten: de lage kosten en het ruime aanbod. De distributeurs kunnen externe fondsen aanbieden zonder in- of uitstapkosten, al zijn er enkele vermogensbeheerders die distributeurs verplichten wel instapkosten aan te rekenen (Carmignac en Degroof Petercam leggen bijvoorbeeld 1 % op). Bovendien beschikken de fondsensupermarkten vaak over een assortiment van honderden fondsen van tientallen externe beheerders, doorgaans met een hoge Morningstar-rating. Het aanbod van Deutsche Bank België ligt in de lijn van dat van een onlinefondsensupermarkt. Ze heeft het grootste fondsenaanbod van België (1600 fondsen).

Er zijn twee soorten onlinesupermarkten: degene die zijn begonnen als aandelenbrokers (zoals Keytrade Bank en Binck) en die meestal een vaste commissie vragen op een fonds (9,95 euro bij Keytrade Bank), en degene die van de distributie van fondsen een specialiteit hebben gemaakt (zoals Deutsche Bank België en MeDirect) en die over het algemeen geen instapkosten aanrekenen.

Een andere onderscheidende factor tussen de aanbieders van open architectuur is de service die ze bieden. Sommige geven adviezen aan hun cliënten (bijvoorbeeld Beobank en Deutsche Bank België). Andere beperken zich tot het uitvoeren van transacties zonder advies (MeDirect, Keytrade Bank en Rabobank). Beobank is geen onlinesupermarkt. Om een extern fonds te kopen bij die instelling, moet u contact opnemen met een adviseur.

Retrocessies

Regelmatig wordt een commissie ingehouden op het fonds als vergoeding voor het team dat het product beheert. Die beheerscommissie is doorgaans zeer laag voor een indexfonds of een ETF. Ze varieert tussen 0,75 en 1,5 procent voor een obligatiefonds en tussen 1,25 en 2,5 procent voor een actief beheerd aandelenfonds. Hoe meer een fonds actief belegt in exotische activaklassen, hoe hoger de beheerscommissie oploopt.

Tussen 40 en 60 procent van die commissie stroomt terug naar de fondsensupermarkt of de externe beheerder. Door die retrocessies kunnen de supermarkten in- en uitstapkosten van 0 procent aanbieden op de meeste producten die ze aanbieden op hun website.

Selectie van beheerders

Er slaapt meer dan 260 miljard euro op de Belgische spaarrekeningen. Daarom zijn heel wat buitenlandse beheerders eropuit akkoorden af te sluiten met de Belgische fondsendistributeurs. Om daarin te slagen, moeten ze een selectieproces doorlopen. “Dat is niet zo eenvoudig”, zegt Dirk Van Biesen van Keytrade Bank. “Hun producten moeten fiscaal zijn aangepast aan de markt. De documentatie moet ook beschikbaar zijn in het Nederlands en het Frans.”

“Wij worden het hof gemaakt door vermogensbeheerders die de Belgische markt willen betreden, maar de beheerder moet een toegevoegde waarde bieden aan het beschikbare aanbod. Hij moet ook lokaal aanwezig zijn om snel de vragen van onze adviseurs te kunnen beantwoorden”, stelt Youssef Uriagli van Deutsche Bank België. Zodra de beheerder is opgenomen in het aanbod, wordt het hele gamma beschikbaar voor cliënten, inclusief de nieuwe fondsen. De afgelopen jaren voegde Deutsche Bank België slechts vijf beheerders toe aan haar aanbod: Ethenea, Flossbach von Storch, Aberdeen, Pimco en Degroof Petercam.

“Wij werken met een tiental externe beheerders”, constateert Marc Danneels van Beobank. “Het is een vrij stabiele lijst, met relaties die vaak al vijftien jaar bestaan. Over het algemeen verandert die pas als een beheerder zich van de Belgische markt terugtrekt. Wij willen de lijst met beheerders niet onnodig uitbreiden, om de kwaliteit van de adviesverlening aan onze cliënten te blijven garanderen. Wij willen geen fondsensupermarkt zijn. Wij maken het verschil met beleggingsadvies.”

Terwijl bepaalde fondsenmarkten zich concentreren op grote internationale beheerders, bieden andere ook Belgische producten aan. Keytrade doet dat met de fondsen van Aphilion, Mercier Vanderlinden en Value Square. MeDirect biedt producten aan van Aphilion, Vector Asset Management, DNCA, La Financière de l'Echiquier en RobecoSAM. "Wij positioneren ons als de referentiebank voor beleggingsfondsen voor de Belgische markt, met een zeer ruim aanbod", onderstreept Patricia Boydens van MeDirect.

Binck breidt zijn fondsenaanbod uit. "Wij hebben tweehonderd producten, maar we willen dat aantal optrekken naar vijfhonderd, om uit te groeien tot een echte fondsenmarkt", stelt Thomas Huyghe van Binck. Op de website van Binck staan al producten van een vijftigtal beheerders.

Fondsen selecteren

Elke distributeur heeft zijn manier om fondsen te selecteren. Bij Keytrade is het aanbod het resultaat van een informatie-uitwisseling tussen de vermogensbeheerder en de distributeur. Binck maakt niet op voorhand een selectie, maar reageert op de vraag van klanten. "Wij luisteren vooral naar wat onze cliënten verlangen en we kijken naar de fondsen die populair zijn", legt Thomas Huyghe uit. "Wij voegen ook fondsen toe die bij ons binnenkomen na een effectentransfer vanuit een andere bank. Zelf selecteren we geen fondsen."

Rabobank.be heeft een beperkt assortiment van ongeveer 130 fondsen. "Zo kunnen we het kaf van het koren scheiden, op basis van ratings, historische rendementen, de kosten en de betrouwbaarheid van externe beheerders", zegt Justin Gelkopf van Rabobank. "Onze selectie is onderverdeeld in enkele eenvoudige hoofdcategorieën, zodat onze cliënten gemakkelijk het product vinden dat bij hen past."

Beobank concentreert zijn selectie op actief beheerde fondsen die onder meer beschikken over een trackrecord van drie jaar, minimaal drie Morningstar-sterren hebben en een vermogen van minstens 100 miljoen euro beheren. Op die fondsen voert de bank een kwalitatieve en kwantitatieve analyse uit. "We bieden de beste fondsen in hun categorie aan, door te focussen op fondsen die goede prestaties koppelen aan een continue risicobeheersing op lange termijn. We zijn ook alert op elementen die kunnen veranderen, zoals het vertrek van de hoofdbeheerder. De lijst wordt elk kwartaal aangepast, maar vaak zijn de wijzigingen slechts beperkt", zegt Marc Danneels.

MeDirect maakt de selectie in samenwerking met Morningstar. Het geeft de voorkeur aan de producten die de beste prestaties neerzetten. "Wij bieden meer gemengde fondsen dan gespecialiseerde fondsen, omdat we proberen een gamma aan te bieden dat overeenstemt met de vraag van onze cliënten. Op verzoek kunnen we een fonds aanbieden buiten ons assortiment, op voorwaarde dat het een goede rating heeft en de beheerscommissie niet te hoog is", zegt Patricia Boydens.

Automatisch sparen

Alle spelers onderstrepen dat de gemengde fondsen een mooie vooruitgang hebben geboekt in 2016. "Die producten blijven aantrekkelijk voor cliënten met een beperkt financieel vermogen of cliënten die niet veel tijd willen investeren in het beheer van hun vermogen", constateert Marc Danneels.

"Het volatiele beursklimaat werkte het succes van die fondsen in de hand. Zo werden er aanzienlijke bedragen belegd in gemengde fondsen zoals BlackRock Global Allocation, Flossbach von Storch Multiple Opportunities, Carmignac Patrimoine en First Eagle Amundi", stelt Patricia Boydens. Bij Binck ziet Thomas Huyghe een gevoelige stijging van het aantal ETF-transacties tegenover 2015. "De beleggingen in dat segment zijn gestegen met 40 procent tegenover het jaar ervoor."

Een voltreffer voor de onlinedistributieplatforms zijn de automatische spaarformules. Die maken het mogelijk te sparen vanaf 25 euro per maand. "Keyplan (het spaarplan van Keytrade Bank, nvdr) is het afgelopen boekjaar gegroeid met 40 procent", stelt Gorik Nelissen van Keytrade Bank. "15 procent van onze fondsbeleggingen gaat daarnaartoe. De meeste cliënten beginnen met een van onze drie standaardportefeuilles en kunnen vervolgens aanpassingen aanbrengen met de beschikbare fondsen. Dat product dankt zijn bestaan uitsluitend aan retrocessies."

"Onze automatische spaarformule vanaf 100 euro per maand blijft succesvol", bevestigt Youssef Uriagli. "Ze maakt het voor de cliënt makkelijker zijn eerste stappen te zetten in de wereld van het beleggen. Met die formule kun je ook je prestaties stabiliseren, je loopt niet het risico dat je op het verkeerde moment belegt, en je kunt de doelstellingen van de cliënt respecteren."

Frédéric Dineur

Copyright © 2017 Roularta Media Group. Tous droits réservés