

Democratisering van beleggen: wat is uw financiële dienstverlener eigenlijk waard?

Beleggen is goedkoper geworden dan ooit. Dat merk ik in mijn dagelijkse praktijk als beleggingsprofessional. Wat vroeger het exclusieve domein was van institutionele beleggers en private banks, zoals wereldwijde spreiding en blootstelling aan vrijwel elk activaklassen, is vandaag binnen handbereik van iedere particuliere belegger. De opkomst van een oneindige hoeveelheid goedkope indextrackers heeft het beleggingslandschap ingrijpend veranderd. En daarmee rijst bij mij de vraag: wat levert aanvullende beleggingsdienstverlening nog op?

Ik stel die vraag niet als provocatie, maar vanuit een analytisch uitgangspunt. Want wat mij opvalt, is dat grote delen van de 'beleggingstoolbox' die private banks traditioneel inzetten inmiddels in toenemende mate breed toegankelijk zijn geworden via goedkope producten, online platformen en analysetools. Daar komt nog bij dat AI zich heeft ontwikkeld tot een verrassend goede sparringpartner voor vermogensbegeleiding en -advies. AI-applicaties kunnen een beleggingsportefeuille nauwkeurig analyseren, scenario's doorrekenen en concrete voorstellen helpen formuleren. Deze ontwikkeling gaat razendsnel.

Laten we deze democratisering concreet maken. Hiervoor gebruik ik graag de klassieke 60/40-portefeuille als referentiepunt: zestig procent wereldwijd gespreide aandelen, veertig procent risicoarm vastrentend. Niet omdat zij optimaal of innovatief is, maar juist vanwege haar eenvoud en transparantie. Talloze academische studies bevestigen dat een dergelijke portefeuille over langere perioden robuust presteert. Wie een wereldwijde aandelen tracker combineert met een euro-obligatiefonds heeft in essentie al een doordachte, gespreide portefeuille in handen, tegen minimale kosten.

Precies daarom gebruik ik de 60/40-portefeuille ook als benchmark om de toegevoegde waarde van private banks, wealth managers en de nieuwe fintech beleggers te beoordelen. Execution-only beleggen

beperkt zich in essentie tot het marktrendement minus minimale fricties. Zodra een aanbieder een aanvullende vergoeding rekent, rijst de vraag wat die vergoeding oplevert boven op wat een particuliere belegger zelf al goedkoop kan realiseren.

Die vraag is niet triviaal. Bij een beleggingshorizon van twintig jaar kan het cumulatieve effect van beheervergoedingen, uitgaande van een startkapitaal van één miljoen euro en een identieke marktblootstelling, oplopen tot enkele honderdduizenden euro's. Een verschil dat niet voortkomt uit slimme allocatiekeuzes of timing, maar uitsluitend uit kosten.

Aanvullende dienstverlening heeft zeker waarde, maar de vraag is waar precies. AI neemt inmiddels veel uit de klassieke beleggingstoolbox over: portefeuilleanalyses, scenario's, kostenvergelijkingen, rebalancing en het structureren van doelen zijn grotendeels te automatiseren. Wat overblijft als kern van echte meerwaarde zijn gedragsbegeleiding, fiscale afstemming en vermogensplanning, evenals terreinen waar AI wettelijk geen beslissingen mag nemen. Formele risicoprofielbepaling en geschiktheidstoetsing zijn geen rekenkundige exercities maar verantwoordelijkheden met juridische en toezichtmatige implicaties. Juist daar heeft aanvullende dienstverlening een andere status dan een slimme analysetool. De relevante vraag is dus niet óf een dienstverlener iets toevoegt, maar of die meerwaarde opweegt tegen wat een particuliere belegger vandaag al goedkoop zelf kan realiseren.

De democratisering van beleggen heeft de spelregels veranderd en de lat voor financiële dienstverleners ligt hoger dan ooit. De 60/40-portefeuille is in dat licht geen normatief ideaal, maar een analytisch ijkpunt dat zichtbaar maakt wat jarenlang verborgen bleef achter complexiteit en ondoorzichtige kostenstructuren. De markt voor vermogensbeheer staat voor een fundamentele heroriëntatie. Private banks,

wealth managers en fintech banken die hun bestaansrecht willen bewijzen, zullen niet langer kunnen volstaan met het aanbieden van standaardoplossingen. Zij zullen hun meerwaarde meetbaar en inzichtelijk moeten maken: in rendementen, risicobeheersing, uitgespaarde kosten en aantoonbare gedragseffecten. Niet in marketingtaal, maar in transparante resultaten. De particuliere belegger heeft de middelen, de informatie en inmiddels ook de AI-applicaties om hen daarop af te rekenen. Als de sector dit niet zelf doet, zal de toezichthouder het uiteindelijk eisen.

Tot slot nog een belangrijke kanttekening. Voor financiële producten gelden altijd disclaimers, en deze column vormt daarop geen uitzondering. Het uitgangspunt in dit stuk veronderstelt bovendien dat de belegger beschikt over kennis van beleggen, voldoende om de weg te vinden in het brede aanbod van beleggingsproducten en in het gebruik van AI-applicaties. Dat is ook nodig om de uitkomsten van AI kritisch te kunnen beoordelen. Wie die kennis mist, doet er verstandig aan professioneel advies in te winnen en zeker niet blind te varen op wat een AI-applicatie suggereert. Ook voor die belegger biedt een financiële dienstverlener duidelijke meerwaarde, al gaat dat wel gepaard met een passende en uitlegbare prijs.

Michel Wetser
Redactielid van het VBA Journaal

