

Fondsbeheer 2.0

Internetgeneratie vecht autoriteit klassieke vermogensbeheerder aan

Wim Groeneveld

Asset managers hebben er een nieuwe horzel bij: communities van beleggers die de autoriteit van de bank of de fondsbeheerder niet meer accepteren en hun eigen weg zoeken. De opkomst daarvan past in de maatschappelijke trend van 'self directed' consumenten. Het is een generatie die het heft in eigen handen neemt, zichzelf informeert en de verantwoordelijkheid neemt voor de eigen (beleggings)beslissingen. 'Over de service die vermogensbeheerders leveren, heerst grote onvrede. De behoefte om zelf de regie in handen te hebben, wordt als maar sterker', oordeelt Toon Roodbergen. Hij is voormalig managing director van Zwitserleven Vermogensbeheer en nu strategisch adviseur van vermogensbeheerders en banken.

De groei van het aantal 'self directed' consumenten is door de kredietcrisis in een stroomversnelling gekomen, meent Roger Peverelli, partner bij het marketingadviesbureau VODW en adviseur van financiële dienstverleners. 'De consument is in rap tempo en met harde hand volwassen geworden. Hij realiseert zich dat hij zijn eigen boontjes moet doppen en niet meer blind kan vertrouwen op financiële dienstverleners om zijn toekomst veilig te stellen. Hij moet zelf handelen.' Peverelli constateert dat deze 'wisdom of crowds' aan kracht wint. Veel van deze internetbeleggers voelen zich aangetrokken tot fondsbeheer 2.0. Ze zijn opgegroeid met digitale middelen en zoeken zogenoemde peer- to-peer-informatie, die in blogs en fora op het internet wordt doorgegeven.

Wat ook meespeelt bij deze 'opstand' tegen de traditionele vermogensbeheerindustrie zijn de vergoedingen die door aanbieders in rekening worden gebracht. Veel van de particulieren die zich aansluiten bij de beleggerscommunities, vinden de kosten te hoog. Peverelli nuanceert dit. 'Voor de kredietcrisis keek men vooral naar performance. Nu neemt men meer criteria mee, zoals de transparantie en de kwaliteit van de informatie en de financiële stabiliteit van de aanbieder.'

Net als bij zoveel trends, lopen de VS ook bij het ontstaan van beleggerscommunities in de voorhoede. Zo houden bij KaChing.com 400.000 professionele en particuliere beleggers virtuele portefeuilles bij. Men kan op het platform inloggen en zien wat

andere leden doen en adviseren, en dat toepassen in de eigen portfolio. Sinds kort is het mogelijk om bij KaChing een effectenrekening te openen, die exact de transacties van een zelf-geselecteerde portefeuillehouder volgt. De beste investeerders kunnen het via een talentenjacht tot 'genius' schoppen.

Beleggers Coöperatie Nederland (Co), nu al actief als transactie- en administratieplatform via het internet voor leden, is van plan om begin volgend jaar ook met vergelijkbaar initiatief te starten. De bedoeling is dan om met profielen te werken. Een lid kan dergelijke informatie, inclusief de bijbehorende portefeuille, dan opzetten voor anderen. 'Beleggers kunnen zich dan profileren als asset manager', stelt voorzitter Frans de Hoog.

De bedoeling is dat elke 'portfoliomanager' een profiel en een ranking krijgt zodat men weet of er defensief wordt belegd of dat er alleen in turbo's wordt gehandeld. Voor leden zal een rekening gratis zijn, al zal iemand die wordt gevolgd zijn eigen prijsstelling kunnen hanteren. 'Want ook hier geldt dat kennis geld waard is.'

UnitedMonkies.nl, een Nederlandse beleggingscommunity waarvan investeringsmaatschappij Garvest grootaandeelhouder is, biedt sinds oktober particuliere beleggers de mogelijkheid om met behulp van medebeleggers een aandelenportefeuille te beheren. De aandelen die gezamenlijk worden gekozen, komen in een virtueel fonds: MonkiDeal. 'Zo kunnen de resultaten worden vergeleken met andere partijen, zoals beleggingsadviseurs', zegt bestuurslid Eric van Keimpema. Als er genoeg leden op een bepaald aandeel hebben gestemd, dan wordt dit aandeel gekocht. Zo is de community de facto de fondsmanager, zegt Van Keimpema. In 2010 wil men een echt beleggingsfonds lanceren.

De vraag is in hoeverre deze beleggerscommunities die de externe asset manager buiten spel willen zetten een bedreiging vormen. Peverelli en Roodbergen denken dat de impact van dergelijke initiatieven, qua volume, meevallen. Maar, zegt Roodbergen, dergelijke initiatieven zullen het vertrouwen in de vermogensbeheerindustrie wel aantasten. Vooral belangrijk is dat deze 'self directed' beleggers de kans geven aan kleine nieuwe spelers om marktaandeel te verwerven door in te spelen op imperfecties in het dienstenpalet van de gevestigde orde, zoals het real time geven van inzicht in portefeuilles en fondsen. 'Het gevolg daarvan is dat ze in feite een nieuw verwachtingspatroon neerzetten, een nieuwe standaard', zegt Peverelli, 'Ook de traditionele vermogensbeheerders moeten daar invulling aan gaan geven.'