

BinckBank en distributievergoedingen beleggingsfondsen

Koen Beentjes
Ernst & Young presentatie
15 november 2011

Doel en inhoud presentatie

- Inzicht in de huidige markt qua distributie van beleggingsfondsen
- Gevolgen en voor- en nadelen van het verbod op distributievergoedingen
- Mening BinckBank

INZICHT MARKT DISTRIBUTIE BELEGGINGSFONDSEN

Verschillende vormen distributie

Universele banken:

- Distributie via lokale bankkantoren en online banking
- Retail: Mixfondsen als standaardoplossing
- Preferred Banking: adviesportefeuilles of gestandaardiseerde beheeroplossing
- Private Banking (aparte dochters): discretionair vermogensbeheer
- Beschikbaar maar niet actief aangeboden: ex only beleggingsrekening inclusief fondsen

Vermogensbeheerders

- Distributie via beperkt aantal fysieke locaties, online dienstverlening ter ondersteuning
- Klant geeft beheer portefeuille uit handen
 - Gestandaardiseerde oplossingen voor preferred banking
 - Discretionair beheer voor private banking
- Toetreding en nieuwe formules: Ohpen, Van Lanschot

Brokers (Binck)

- Online brokerrekening: handelen op de beurs in aandelen en obligaties
- Execution only dienstverlening: klant kiest zelf uit breed assortiment
- Fondsen: accent in portefeuille, toegang tot exotische markten

Verschillende vormen distributie

Fondssupermarkten, execution only fondsenrekening

- Online beleggingsconcepten
- Specialisten treden terug
 - Fundcoach integratie in SNS: onvoldoende schaal en winstgevendheid
 - Fundix switcht naar gestandaardiseerd vermogensbeheer

Verzekeraars

- Distributie via tussenpersoon kanaal, online ondersteuning vanuit verzekeraar
 - Beleggen als onderdeel ander product (hypotheek of pensioenoplossing)
 - Vaak standaardoplossing: mixfonds, beperkt aantal geeft actief beleggingsadvies
- Verzekeringsconcepten universal life – unit linked
 - Sterke daling markt door woekerpolis affaire
 - Vraagteken plaats verzekering in markt vermogensopbouw
 - is corebusiness niet risico's verzekeren ?
 - Opvang door eigen bankdochter: Aegon Bank, Delta Lloyd Bank, ASR Bank

Verdiensten distributie vanuit beleggingsfondsen

Marge verdeling TER per fondstype *)

Fondstype	TER	Aanbieder 42%	Admin #) 17%	Distributeur 41%
Aandelenfonds	1,75%	0,73%	0,30%	0,72%
Obligatiefonds	1,17%	0,49%	0,20%	0,48%

Verschil verdeling fees per soort distributiekanaal *)

Kanaal	Fondsaanbieder	Distributeur
Bank (advies portefeuille)	47%	53%
Verzekeraar	45%	55%
Fonds platform	54%	46%
Onafhankelijk adviseur	56%	44%

*) Bron European Fund and Asset Management Association (EFAMA)
Fundfees in Europe (Oktober 2011)

#) Admin = Custody (bewaarbedrijf), Administratie, Transfer agent en dergelijke

Omvang distributievergoedingen

Belegd vermogen beleggingsinstellingen #)

In mld euro	Huishoudens direct	Verzekering	Pensioen	Overige instellingen	Totaal
Nederlandse fondsen	23,0	44,7	348,3	50,6	466,6
Buitenlandse fondsen	26,7	13,7	72,5	48,0	160,9
Totaal	49,7	58,4	420,8	98,6	627,5

Inschatting omvang distributie vergoedingen Nederland

Scenario	% 's kanaal	Omvang mld	Distributie 0,6%
Maximaal	100% huishoudens 100% verzekering 20% pensioenen	192,26	1.153 mln
Verwacht	80% huishoudens ^{^)} 60% verzekering ^{*)}	74,8	448 mln

^{^)} niet over alle fondsen wordt marge betaald, bijvoorbeeld direct vastgoed

^{*)} groot deel belegd vermogen verzekeringen is via mandaat institutioneel belegd

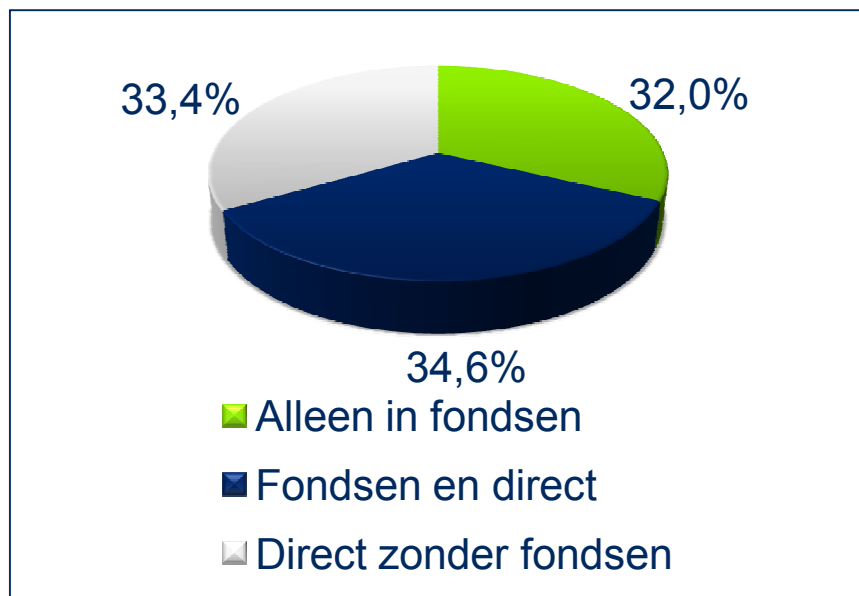
#) Bron DNB Statistiek: Belegd vermogen beleggingsinstellingen Q2 2011

Overig = Overheid, monetaire instellingen, buitenland, niet-financiële vennootschappen, overige financiële instellingen

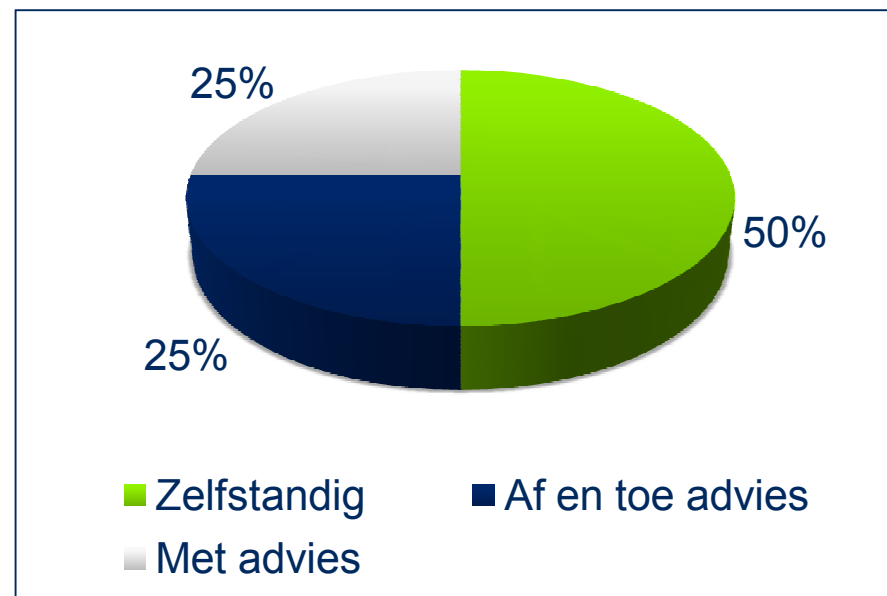
Particuliere markt voor beleggen in fondsen

Millward Brown: the Retail Investor 2011
Huishoudens met beleggingsrekening; 1,3 mln

Gebruik van fondsen



Gebruik van advies



Leeftijdsgebonden voorkeuren

- Ouder: individuele aandelen en obligaties
- Middelbaar: beleggingsfondsen
- Jonger: indextrackers en hefboom producten

GEVOLGEN, VOOR- EN NADELEN VAN HET VERBOD OP DISTRIBUTIEVERGOEDINGEN

Intentie Ministerie van Financiën en AFM



Mogelijke gevolgen van een provisieverbod

De AFM en het ministerie van Financiën zetten gezamenlijk in op een verbod op alle vormen van provisie bij beleggingsondernemingen. Bij voorkeur een verbod op Europees niveau dat geldt voor alle soorten dienstverlening: vermogensbeheer, advies en execution only. Minister De Jager heeft aangegeven dat als een verbod op Europees niveau niet haalbaar is, hij alsnog stappen zal ondernemen om deze provisies op nationaal niveau te verbieden. Zowel de AFM als de Minister zijn voorstander van een systeem van directe beloningen, waarbij de klant zelf direct betaalt voor de dienstverlening. Hierdoor is geen sprake meer van ongewenste prikkels als gevolg van provisies.

De AFM moedigt beleggingsondernemingen aan om nu alvast na te denken over een duurzaam bedrijfsmodel. De AFM is van mening dat er in het bedrijfsmodel van de toekomst geen plaats is voor provisies.

Gevolgen voor de distributeur

Uitgangspunten:

- Geen enkele vergoeding toegestaan van aanbieder aan distributeur
- Voor al het vermogen, ook wat nu al uitstaat
- Distributievergoedingen naar schatting 450 tot 750 mln jaarbasis

Gevolgen:

- Dienstverlening dient direct bij klant in rekening gebracht te worden
- Bij advies (bank, vermogensbeheerder, tussenpersoon): uur-factuur
- Andere mogelijkheden:
 - Bewaarloon of Account service fee vast bedrag
 - Bewaarloon of Account service fee percentage
 - Transactiekosten
- Execution only is beperkt tot 'andere mogelijkheden'



Oplossingsrichting

Belangrijkste oplossing verwacht:

- Bewaarloon of Account Service Fee op basis van % over vermogen
- Andere manieren beperkt voor compensatie 450 tot 750 mln per jaar

Omvang fee nog onbekend

- Voor compensatie distributievergoeding 0,50% tot 0,60%
- Kans groot op lager percentage
 - Door concurrentie tussen distributeurs
 - Door problemen acceptatie klant
- Door BTW extra druk op (netto) verdiensten distributeurs

Voordelen verbod distributievergoedingen

- Wegnemen mogelijke bias fondsselectie bij advies
- Wegnemen mogelijke bias fondsselectie bij vermogensbeheer



- Meer transparantie en bewustzijn klant over kosten distributeurs
 - Bedrag wat direct betaald wordt, geen percentage verrekend in product

Nadelen verbod distributievergoedingen

Voordelen huidige structuur worden teniet gedaan

- Voorkeur klant: kosten distributie binnen prijs product, niet apart direct afrekenen
- Extra kosten door BTW als klant direct aan distributeur betaalt
- Huidige structuur van kosten binnen fondsen is effectief
 - Doorlopend betaald door alle klanten: brede en continue basis fondsvermogen
- Structuur heeft geleid tot breed aanbod: open- en guided architecture
- Als fondsen zelf kosten van reclame en promotie voor hun rekening nemen, en distributeurs daarnaast een service fee gaan rekenen, blijft de klant met een dubbele rekening zitten: 'fondsen worden verkocht en niet gekocht'

Verschraling van de dienstverlening en aanbod van fondsen

- Geen haalbare businesscase voor advies bij klanten met kleinere vermogens en minder kennis; werkt ondeskundig doe-het-zelven in de hand
- Bij eigen beheer fondsen door distributeurs/aanbieders is de regelgeving de facto niet van toepassing; huisfondsen weer bovenop de plank
- Noodzaak tot inrichten van extra share classes. Vooral specialistische aanbieders met gebrek aan schaal zullen er niet toe bereid- of in staat zijn
 - Zeker als MiFiD2 niet doorgaat of langdurige vertraging oploopt

MENING BINCKBANK

Mening BinckBank

Voor BinckBank wordt belangrijke inkomstenbron bedreigd

- Kosten zullen op een andere wijze in rekening gebracht moeten worden
- BinckBank twijfelt of klanten bereid zijn deze kosten direct te betalen

BinckBank is tegen het provisieverbod bij execution only

- Het probleem dat klanten 'gestuurd worden' richting fondsen met hoge distributievergoedingen is bij execution only niet aan de orde
- Door BTW-heffing wordt het product duurder en dat is niet in het belang van de klant

Execution only is een ander business model dan Advies

- Klant koopt product direct van het schap
- In geen enkele branche moet een klant 'de winkelier' apart betaler



Activiteiten BinckBank zijn breder dan alleen klantbediening, zoals

- Functioneren backoffice: administratie rekeningen, verwerken transacties
- Verwerken corporate actions : fusies, dividenden, etcetera
- Relatie onderhoud met aanbieders
- Voldoen aan eisen toezichthouder

Mening BinckBank

BinckBank onderschrijft dat kosten bij fondsen moeilijk te doorgronden zijn

- dat bescherming door de toezichthouder belangrijk is
- maar ziet hiervoor mogelijkheden binnen de huidige praktische structuur
 - Bijvoorbeeld maximering distributievergoeding in percentage en absoluut bedrag

BinckBank onderschrijft dat kosten bij fondsen transparant inzichtelijk gemaakt moeten worden; en dan ook echt transparant

BinckBank wil fondsen met hoge TERs niet meer op het schap plaatsen

- Dit is vaak niet in het belang van de klant
- De mate van actief beleggen is onderdeel van deze beoordeling

BinckBank is lid van NVB en heeft zich aangesloten bij het NVB standpunt

- Voorstander volgen MiFiD 2, voorkomen van afwijken ten opzichte van Europa
- Support voor afschaffen van distributievergoedingen voor advies- en beheerdiensten
- Afspraak dat problematiek rond execution only nog nader besproken dient te worden

