



## Beleggingsrekeningen

In het Special Item Beleggingsrekeningen van mei 2022 werd de term 'beleggingsplatform' genoemd als vehikel om beleggingsfondsen en etf's te verhandelen. Beleggers hebben in de basis de beschikking over twee platforms. Ze worden 'rekeningen' genoemd, maar dit woord heeft vooral betrekking op de financiële afhandeling van de beleggingseffectentransacties en het overzicht van de portefeuille. Vanuit de traditionele leer zijn er twee soorten beleggingsrekeningen. Rekeningen via welke een belegger geheel zelfstandig zijn aan- en verkopen doet – MoneyView categoriseert deze rekening als 'Zelf Beleggen' – en rekeningen die beheerd worden, veelal via een mandaat, door een aanbieder van vermogensproducten, zoals een bank of zelfstandige vermogensbeheerder. Dit wordt 'Laten Beleggen' genoemd. Bij het aangaan van een beleggingsrekening wordt bijvoorbeeld in een persoonlijk gesprek of via een vragenlijst op internet een risicoprofiel bepaald, al dan niet met medeneming van specifieke wensen van de cliënt die op zeker moment dienen te zijn gerealiseerd. Wordt een mandaat afgegeven, dan is er sprake van gedelegeerd of discretionair vermogensbeheer. Ook indien een mandaat niet aan de orde is, kan van laten beleggen gesproken worden als een cliënt niet rechtstreeks in een fonds of etf kan beleggen, maar slechts keuze heeft uit een beperkt aantal profielen die een zeker risico vertegenwoordigen.

Hoewel er specifiek voor de digitale generatie (Gen Z) steeds meer alternatieve beleggingsplatforms zijn, zoals internetbrokers, is een vergelijking van deze groep aanbieders om verschillende redenen lastig. Enerzijds kan met behulp van internetplatforms vaak ook belegd worden in effecten (aandelen en obligaties), anderzijds worden de platforms gekenmerkt door een scala aan ondersteunende beleggingstools, die vaak achter een portaal beschikbaar zijn. Het gegeven dat er internetbrokers zijn die hun domicilie hebben in landen buiten Nederland, maakt de transparantie er niet beter op. Daarom is er van afgezien om internetbrokers als derde categorie op te nemen in dit Special Item. Met de opkomst van de beleggende jongere generatie Gen Z die gebruik zal maken van nieuwe platforms, is het echter zeker wenselijk om het beleggingsgedrag van deze jongeren en het antwoord van de aanbieders van nieuwe beleggingsvehikels hierop in kaart te brengen en te beoordelen.

### Zelf Beleggen versus Laten Beleggen

De voorsnag traditionele varianten van beleggingsrekeningen zijn rekeningen waarbij de klant zelf aan de knoppen zit ('Zelf Beleggen'). Dat wil zeggen: de klant doet zelf zijn onderzoek, bepaalt zelf zijn risicobereidheid, selecteert zelf de beleggingsfondsen en/of etf's, bepaalt zelf zijn inleg (eenmalig of periodiek) en handelt uiteindelijk ook zelf. Er komt geen adviseur aan te pas.

Bij 'Laten Beleggen' is beleggen via een mandaat de meest uitgebreide en gedelegeerde vorm. De aanbieder bespreekt een aantal voorwaarden met de klant en

legt die schriftelijk vast: **1.** Vaststellen risicoprofiel, dat de risicobereidheid/-aversie weerspiegelt; **2.** Bepalen doelstelling, bijvoorbeeld groei- of inkomensgericht en **3.** Vaststellen beleggingshorizon. Deze laatstgenoemde variabele is sterk gerelateerd aan de risicobereidheid van de cliënt. De risicograad wordt voorgesteld door middel van vijf fondsprofielen, ook wel modelportefeuilles genoemd: (zeer) defensief, neutraal tot (zeer) offensief.

## MoneyView ProductRating **Zelf Beleggen**

Voor de ProductRating Prijs in de categorie 'Zelf Beleggen' zijn 30 producten vergeleken. Hierbij zijn 15.000 profielensets doorgerekend. De lopende fondskosten (LKF's), inclusief de transactiekosten van zoveel mogelijk dezelfde beleggingsfondsen en etf's, dan wel 'default fondsen' en -etf's, zijn in de berekeningen gebruikt.

Ten behoeve van de ProductRating Voorwaarden zijn dezelfde producten vergeleken op 30 kenmerken uit de MoneyView ProductManager (MPM) Beleggingsrekeningen - Zelf Beleggen. De kenmerken zijn geclusterd en gewogen. Het zwaarstwegende cluster heeft betrekking op het aanbod van fondsen, specifiek de aankoop van etf's en duurzame fondsen, de verscheidenheid aan aanbieders, alsmede de handelsmogelijkheden, zoals digitaal aan- en verkopen. De 5-sterrenwinnaars op Prijs en Voorwaarden zijn op alfabetische volgorde weergegeven.

### ★★★★★ PRODUCTRATING PRIJS



- **a.s.r.** a.s.r. Doelgericht beleggen
- **Centraal Beheer** Centraal Beheer Beleggingsrekening
- **FitVermogen** FitVermogen Beleggingsrekening

### ★★★★★ PRODUCTRATING VOORWAARDEN



- **ABN AMRO** ABN AMRO Zelf beleggen Plus
- **ING** Zelf op de Beurs
- **Rabobank** Rabo Advies Beleggen

Het MPR-systeem voor de ProductRating 'Voorwaarden' omvat een puntensysteem, waarbij individuele productcriteria een score tussen 1 en 5 punten krijgen toegekend. De score 3 staat hierbij voor marktconform, de scores 4 en 5 voor meer dan marktconform en de scores 1 en 2 voor minder dan marktconform. Op deze 'basisscores' wordt vervolgens een geweging toegepast. Bij de vertaling van de MPR-scores naar de MoneyView ProductRating worden de aan elkaar gerelateerde productcriteria bij elkaar gevoegd tot samenhangende clusters. De individuele MPR-scores per cluster worden bij elkaar opgeteld, waarna er per cluster eveneens een geweging is toegekend. De aldus ontstane gewogen scores per cluster worden bij elkaar opgeteld waarna er een puntentotaal per product ontstaat. Voor een overzicht van de wegingsfactoren zie [www.specialitem.nl](http://www.specialitem.nl)

Heeft uw product een **5-sterren ProductRating**? Gefeliciteerd! Wilt u met het ProductRating-logo naar buiten treden? Neem **contact** op met MoneyView en vraag naar de voorwaarden.

© MoneyView Research B.V. 2025. Niets uit deze uitgave mag worden verspreid of verveelvoudigd zonder schriftelijke toestemming vooraf van de uitgever.

De 5 sterren op Prijs zijn ook dit jaar weer verdeeld tussen a.s.r. en Centraal Beheer. FitVermogen, 5-sterrenwinnaar in 2022 en 2023, is de derde partij met vijf sterren op Prijs. Ze onderscheiden zich van de rest van de markt door hun lage kosten, vooral omdat ze uitsluitend fondsen aanbieden in eigen beheer (FitVermogen is onderdeel van Goldman Sachs Asset Management). FitVermogen rekent uitsluitend de lopende kosten die toevallen aan Goldman Sachs. Centraal Beheer rekent geen service fee of beheerkosten. Er worden daarnaast alleen aankoopkosten in rekening gebracht. a.s.r. Doelgericht beleggen biedt weliswaar slechts drie (Vooruit) mixfondsen aan, maar brengt wel een bescheiden beheer-

en service fee in rekening, evenals in- en uitstapkosten en transactiekosten. Op Voorwaarden zijn het wederom de grootbanken die de scepter zwaaien. Dit is niet zo vreemd, aangezien zij veruit het meest uitgebreide fondsenaanbod, inclusief etf's en duurzame fondsen, en verscheidenheid aan aanbieders kennen alsmede de mogelijkheid om de beleggingsrekening ook als effectenrekening te gebruiken door individuele effecten aan te kopen. Beleggingsrekeningen bij grootbanken worden ook aangehouden omdat consumenten vaak een betaalrekening hebben bij een van de grootbanken, waardoor zij sneller geneigd zijn bij deze bank een beleggingsrekening te openen. Daar spelen de grootbanken goed op in.

## MoneyView ProductRating Laten Beleggen

De subcategorie vermogensbeheer heeft twee varianten: de beleggingsrekening zonder en met mandaat. Ten behoeve van de ProductRating Prijs zijn 21 producten doorgerekend, gebruikmakend van 15.000 profielensets op basis van inleg, rendement en fonds- of risicoprofiel (vijf risicoprofielen). Ook op Voorwaarden zijn de rekeningen beoordeeld. Hiertoe zijn 27 kenmerken uit de MoneyView ProductManager (MPM) meegenomen. De keuzemogelijkheden, inclusief (onderliggende) beleggingen in etf's, minimale inleg en de mogelijkheid om duurzaam te beleggen, beïnvloeden de score positief. De 5-sterrenrating wordt verder beïnvloed door factoren zoals (persoonlijk) advies bij de selectie van de profielen of modelportefeuilles, allerhande rapportages al dan niet achter een inlog. De meeste vermogensbeheerders bieden in het algemeen vijf modelportefeuilles, elk met bijbehorend risicoprofiel, variërend van zeer defensief tot en met zeer offensief. Doordat lang niet altijd duidelijk is welke etf's in de mandjes zitten, is een duurzaamheidsclaim moeilijk te bepalen, maar er zijn vermogensbeheerders die duurzame modelportefeuilles aanbieden. Een belegger moet er dan wel op kunnen vertrouwen dat de portefeuilles ook daadwerkelijk duurzaam zijn en dat is nog een hele puzzel. Onderstaand de verdeling van de 5 sterren, wederom op alfabetische volgorde weergegeven.

### ★★★★★ PRODUCTRATING PRIJS



- **Brand New Day** BND Beleggingsrekening (Modelbeleggen)
- **BrightPensioen** Bright Beleggingsrekening

Brand New Day (BND) en Bright Pensioen zijn ook dit jaar weer de onbetwiste winnaars op Prijs na de doorrekening van de fondsprofielensets en krijgen dus 5 sterren. De servicekosten van Modelbeleggen zijn 0,34% per jaar, exclusief de lopende kosten van de onderliggende fondsen. Vrij beleggen ligt een tiende procent hoger. De modelportefeuilles van Brand New Day heeft het bedrijf in eigen beheer. Bright Pensioen heeft de 5 sterren vooral te danken aan de vaste kosten voor het beheer van de rekening: hoe hoger de inleg, des te lager het relatieve

### ★★★★★ PRODUCTRATING VOORWAARDEN



- **Rabobank** Rabo Beheerd Beleggen Basis
- **Semmie** Semmie

kostendeel. Ook nemen de fondskosten al een paar jaar af. Ook op Voorwaarden zijn er dit jaar geen nieuwkomers: Rabobank Beheerd Beleggen Basis en Semmie voeren de ranglijst wederom aan met 5 sterren. De plussen worden voornamelijk behaald door bijvoorbeeld een minimale inleg of 'advies' bij het bepalen van de risicobereidheid ten behoeve van de fondsprofielkeuze, de bereikbaarheid – Semmie is bijvoorbeeld 24/7 telefonisch bereikbaar – en de beschikbaarheid van een app.

## Marktontwikkelingen Toegelicht

### De jeugd heeft de toekomst

In het Special Item van vorig jaar werd kort ingezoomd op de wijze waarop aanbieders van beleggingsrekeningen via sociale media de generaties X, Y (ook wel 'Millennials' genoemd) en Z (ook wel 'Gen Z' genoemd) zouden kunnen/moeten benaderen. Gen Z is de meest vermogende generatie in de toekomst: jongeren in de leeftijd globaal tussen 13 en 28 jaar, (klein)kinderen van de Babyboomers (±60 - 78 jaar). De babyboomers hebben, voor zover vermogend, hun schaaipjes op het droge, maar zijn belangrijk, omdat zij de komende jaren vermogen zullen overhevelen naar de jongere generaties, naar Gen Z bijvoorbeeld en naar de Millennials.

### Omdenken

Ipsos publiceerde in juli 2024 in opdracht van Trade Republic een onderzoek met als titel 'Beleggen in drie generaties'. Gen Z, de grootverdieners van de toekomst,

beleggen – voor zover zij al enig geld opzij willen en kunnen zetten – in etf's, cryptovaluta en ook in enige mate (verrassend) in obligaties. Ze doen dit omdat ze het leuk of spannend vinden en om wellicht toch voor een grotere uitgave te sparen of te beleggen. Vanwege het gebrek aan startvermogen beleggen ze vaak met een periodieke inleg op hun beleggingsrekening of een variant hierop (beleggingsapps), maar hebben ze een korte horizon. Aangezien Gen Z ook gekenmerkt wordt door leven in het hier en nu geven de niet-beleggers hun eigen verdiende geld liever meteen uit. Het schip met goud van hun ouders of grootouders ligt immers al voor de haven te dobberen. Aanbieders van traditionele beleggingsrekeningen dienen zich serieus te verdiepen in hoe zij deze toekomstige rijke generaties kunnen verleiden het kapitaal dat zij opgebouwd dan wel verkregen hebben bij hen te beleggen. Een even interessante als noodzakelijke uitdaging. Banken en vermogensbeheerders die fintech niet omarmen, gaan de boot missen.

Openheid over beleggen

Interessant is ook een onderzoek van internetbroker eToro naar de mate waarin de verschillende generaties met elkaar praten over beleggen of hun beleggingen. Gen Z is het meest open naar niet-familieleden en dat is niet zo verwonderlijk. Jongeren willen weten hoe het weinige kapitaal dat zij op dit moment hebben het snelst kan worden vermenigvuldigd. Daartoe raadplegen zij of delen hun kennis met hun vrienden (51%), hun familie (ouders of grootouders), zeker als die al een langere geschiedenis van kapitaalopbouw heeft met beleggingen (38%), maar ook met vreemden (13%). Gen Z besteedt per week gemiddeld 3,4 uur aan onderzoek op het gebied van beleggen. Deze jongeren worden ook wel de ‘digitale generatie’ genoemd. Veel kennisvergaring vindt dus plaats via internet en via apps.

Finfluencing

Zoals uit bovenstaand overzicht blijkt, praat vooral Gen Z het meest over beleggen met vreemden. De overige generaties zoeken het doorgaans dichterbij huis. Met ‘vreemden’ wordt overigens niet bedoeld een beleggingsadviseur van een gereguleerde bank of vermogensbeheerder. Jongeren zijn extra vatbaar voor natuurlijke personen die via hun (privé-)account op sociale media, websites en/of via podcasts op persoonlijke titel (!) communiceren over beleggingsonderwerpen, ongeacht de omvang of het bereik van het publiek: de zogenaamde ‘finfluencers’. Ze verstrekken ongevraagd beleggingsinformatie, promoten beleggingsproducten en -diensten, geven soms specifieke beleggingstips/-aanbevelingen en/of creëren online beleggingscommunities. Finfluencers zijn met name populair, omdat ze financiële onderwerpen op een authentieke en laagdrempelige manier bespreken, gebruikmakend van voor de beleggingswereld ongebruikelijke communicatiekanalen (sociale media), waardoor ze voor de AFM moeilijk traceerbaar én controleerbaar zijn. Het platform voor economen in Nederland ESB (Economisch Statistische Berichten) publiceerde in maart jl. een uitgebreid artikel ‘Het opvolgen van finfluencer-adviezen kost je rendement’. In dit artikel wordt als reden voor de opkomst van finfluencers aangegeven dat generaties Y en Z onvoldoende vertrouwen hebben in de traditionele adviseurs, zo zij daar al kennis van hebben. Wellicht dat ‘onbekend, maakt onbemind’ hier een rol speelt: persoonlijk contact met adviseurs wordt niet aansprekend genoeg bevonden. Maar al te vaak beschikken finfluencers niet over de benodigde AFM-vergunning op basis van de Wft (Wet op het financieel toezicht) en zijn dus per definitie in overtreding bij het geven van al dan niet verkapte beleggingsadviezen. Blijkbaar nooit gehoord van het provisieverbod dat al meer dan 10 jaar van kracht is... Het provisieverbod is bedoeld om financiële prikkels het belang van de klant niet te doen schaden. Naast een AFM-vergunning zijn finfluencers sinds 2020 ook gehouden aan de Mediawet die hen verplicht commerciële uitingen te expliciteren én zijn ze verplicht zich te registreren bij het Commissariaat voor de Media en de Stichting Reclame Code. En ga zo maar door...

Sluiproute ontmaskerd

Financieel adviseurs hebben een sluiproute ontdekt om het provisieverbod te omzeilen. Het is hen toegestaan om een beleggingsportefeuille samen te stellen met fondsen en/of etf’s (die een breed samengestelde index volgen) die onderdeel uitmaken van een door de European Securities and Markets Authority (ESMA) opgestelde lijst. Ook mogen adviseurs hun cliënten doorsturen naar een vermogensbeheerder naar eigen keuze, mits zij daarvoor géén provisie ontvangen. Deze speelruimte is als uitzondering vastgelegd in MIFID II (Markets in Financial Instruments Directive), genaamd ‘nationaal regime’ na het van kracht worden van het provisieverbod. Financieel adviseurs behoren voor algemeen advies een factuur te sturen en daarmee zou de kous af moeten zijn. Wat feitelijk gebeurt, is dat een intermediair de adviesportefeuille van een cliënt onderbrengt bij een vermogensbeheerder – waar het beheer van de portefeuille plaatsvindt – die jaarlijks een vergoeding in rekening brengt voor de gevoerde administratie plus een ‘adviesvergoeding’ van de financieel adviseur die daarvoor geen enkele tegenprestatie levert. De kosten worden in mindering gebracht op de beleggingsrekening. De adviesvergoeding wordt vervolgens doorgestoten naar de

Particuliere beleggers per generatie met wie zij over hun beleggingen praten

	Gen Z	Millennials	Gen X	Babyboomers
Vrienden	51%	47%	35%	24%
Familie	38%	41%	34%	20%
Partner/eega	32%	53%	50%	60%
Collega's	25%	37%	25%	14%
Vreemden	13%	5%	6%	5%

Bron: Retail Investor Beat Q3 2024, eToro

tussenpersoon. Een betaling via de beleggingsrekening maakt een onafhankelijk adviseur juist afhankelijk van de beleggingen en dus van de vermogensbeheerder waar de beleggingen zijn ondergebracht. Er zijn aanbieders die op dit moment de mogelijkheid om ‘advieskosten’ van het intermediair te kunnen inhouden op het belegd vermogen van een cliënt (nog) niet faciliteren, maar dit wel overwegen. Immers, andere vermogensbeheerders doen dit al wel én MiFid II biedt die mogelijkheid.

Trump: veel gespin, maar weinig wol

In tegenstelling tot aanbieders van beleggingsrekeningen die de mazen in de wet opzoeken, zijn er ook personen die de heersende wetten negeren of ontkennen. 100 dagen Trump heeft weinig goeds gebracht: de inflatie loopt op naar 5 procent, de werkloosheid neemt toe, beide uiteraard de schuld van Jerome Powell (onafhankelijk voorzitter van de Fed, die weigert om de rente te verlagen) en van voorganger Joe Biden. Hiermee onderkent Trump impliciet dat hij de Amerikaanse economie niet naar zijn hand heeft kunnen zetten. Vladimir Poetin werkt ook al niet mee om de oorlog in Oekraïne te beëindigen. En ten slotte is de vraag wie nu eigenlijk wie in de tang heeft als het gaat om de handelsoorlog met China.

Beurskoersen reflectie van economisch beleid

Er wordt al meer dan drie maanden sinds de inauguratie van Trump op 20 januari jl. een buitengewoon ontwrichtende soap opgevoerd, die geleid heeft tot dalende koersen op alle effectenbeurzen. Beurzen die juist gebaat zijn bij financiële, economische en geopolitieke stabiliteit. Beleggers en zij die overwegen te beleggen (alle generaties) dienen zich hardop af te vragen of beleggen in deze turbulente tijden verstandig is. Eén ding staat vast: in november 2026 zijn er verkiezingen in de VS. De tijd begint te dringen om de aangerichte schade te herstellen. Trump’s Liberation Day heeft een averechts effect op de beurzen (gehad) en hij presteert in zijn 100 dagen presidentschap ook nog eens veel slechter dan zijn voorgangers, inclusief zijn eigen eerste termijn in 2017. De weergave in onderstaande grafiek van de S&P 500 index na 100 dagen Trump spreekt voor zich.

Aandelenmarkt prestaties per president USA S&P 500 index, veranderingen (in %) sinds inhuldiging



Bron: Bloomberg/The Wallstreet Journal (update 28/04/2025)

## Aanscherping duurzaamheidsregels voor bedrijven uitgesteld...

De Europese Commissie (EC) heeft op 26 februari 2025 het uitstel aangekondigd van de uitvoering van de herzieningen van de Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) tot Q4 2025. De voornaamste, weinig duurzame reden voor ondernemers (!) is het vereenvoudigen van de EU-regels, stimulering van het concurrentievermogen en het vrijmaken van extra investeringscapaciteit. Deze maatregelen worden als een belangrijke stap voorwaarts gezien in "het creëren

van een gunstiger ondernemingsklimaat om EU-bedrijven te helpen groeien, innoveren en hoogwaardige banen te creëren." Het pakket aan maatregelen, verpakt onder de naam 'omnibuspakketten', lijkt vooral bedoeld om de duurzaamheidslast voor ondernemingen lager te leggen ten aanzien van rapportages, due diligence op het gebied van duurzaamheid en taxonomie.

### ...maar niet voor financiële marktpartijen

Voor financiële marktpartijen (fmp's) daarentegen, zoals beleggingsondernemingen, pensioenfondsen, vermogensbeheerders en levensverzekeraars (voor zover zij verzekeringsgerelateerde beleggingsproducten aanbieden), wordt de zoektocht naar duurzame ondernemingen om deze in de portefeuilles op te nemen, bemoeilijkt juist door de bovengeschetste verlaging van de duurzaamheidsregels voor ondernemers. Tegelijkertijd worden de duurzaamheidsregels voor fmp's fors aangescherpt. De Europese Autoriteit voor effecten en markten (ESMA) heeft aangekondigd dat (anti-)greenwashing nu een belangrijke toezichtsprioriteit is

voor 2025 - 2026. Voor fmp's in Europa betekent dit dat de naamgeving (ESG, Duurzaam, Sustainable, Impact), informatieverstarring én marketingtaal van ESG-gerelateerde fondsen zullen moeten aansluiten bij de werkelijke beleggingspraktijken. Fondsaanbieders dienen desgewenst ondersteunend bewijs aan te leveren. Ingangsdatum en geldend voor alle bestaande beleggingsondernemingen is 21 mei 2025. Daarnaast heeft het Verenigd Koninkrijk per 29 april 2025 Sustainability Disclosure Requirements (SDR's) ingevoerd ten aanzien van naamgevings- en marketingregels. Het net sluit zich derhalve steeds meer.

## Impact voor 'duurzame' fondsen

De impact voor beleggingsondernemingen die nu nog een duurzaamheidsclaim voeren, is groot. Er breken onzekere tijden aan, omdat ze nu onder een vergrootglas komen te liggen. Het onderzoeksbureau Morningstar meldt dat plusminus 335 Europese beleggingsfondsen met ESG-gerelateerde termen in hun naam in het eerste kwartaal van 2025, vooruitlopend op de nieuwe regelgeving in Europa en het VK, hun fondsnaam hebben aangepast. Van deze 335 hebben 115 (± 1/3e) zelfs hun naam geheel 'verontduurzaamd'. In dezelfde periode is het aantal beleggingsfondsen (actief en passief/etf) dat de fondsnaam heeft ontdaan van duurzaamheidsclaims in de naamgeving verdubbeld. Nu was de terugtrekkende beweging van beleggingsfondsen die niet geheel vrijwillig het SFDR-artikel 9 naar 8 terugschroefden al langer gaande, maar nu moet de naam er ook aan geloven. Consequentie wordt wel dat veel gemuteerde fondsen nu een artikel 8 fonds worden of, meer aannemelijk, artikel 6. Greenwashing wordt derhalve een topic. Verzachtende omstandigheid is dat veel landen 'The Green Deal' op een lager plan hebben gezet, waardoor duurzaam beleggen ook minder prioriteit krijgt. Ongewenst, maar verklaarbaar.

## Naamswijzigingen Europese Duurzaamheidsfondsen



Bron: Morningstar Direct Data as of March 2025

## Conclusie

Door het stuwmeer aan geld dat ontstond tijdens en na corona (maart 2020 – mei 2022) doordat winkels gesloten waren en een 'ophokplicht' het vakantiebudget onaangeroerd liet, werd (zelf-)beleggen aan de keukentafel opeens een geliefde tijdspassing. Iedereen die een beetje kapitaal had, belegde en maakte nog winst ook. Daarna volgde een periode van het grote uitgeven, want het leven moest weer gevierd worden, die al snel werd overschaduwd door de invasie van Rusland in Oekraïne die op 24 februari 2022 begon en aanvankelijk leidde tot een wereldwijde ineenstorting van de koersen op de effectenbeurzen. Rendement maken was opeens niet meer zo eenvoudig en verliezen maakt beginnende beleggers schuw. Tijd dus voor financiële marktpartijen, onder wie aanbieders van beleggingsrekeningen, om beleggers (opnieuw) te interesseren met advies en ondersteuning door middel van allerlei tools om overvloedige pecunia te investeren

in beleggingsfondsen en etf's. Voor banken, internetplatforms en vermogensbeheerders is het momentum daar om zich te verdiepen in gedifferentieerde strategieën voor de verschillende generaties beleggers.

Het duiden van mondiale macro-economische vraagstukken wordt met de dag een meer complexe uitdaging. Alle financiële marktpartijen, in casu banken en vermogensbeheerders die beleggingsrekeningen aanbieden, beleggingsondernemingen zelf, pensioenfondsen en verzekeraars die fondsen koppelen aan financiële producten, dienen misschien wel veel meer zelf de rol van geregistreerde influencer te gaan vervullen. Dat wil zeggen, het ongevraagd en gratis verschaffen van informatie op macro-economisch niveau en bedrijfsdata, kennisoverdracht van fondsen en etf's én de beleggingsrekeningen en -platforms via welke deze worden aangeboden, gebruikmakend van passende sociale media customized voor elke generatie. Werk aan de winkel (dus)...

# Special Item Agenda

JUNI: **WOONVERZEKERINGEN**

>> [Klik hier](#) voor de kenmerken en voorwaarden van de MoneyView ProductRating Woonverzekeringen 2025

JULI: **AUTOVERZEKERINGEN**

>> [Klik hier](#) voor de kenmerken en voorwaarden van de MoneyView ProductRating Autoverzekeringen 2025