



CEO Stephan Fremlink van Finner

'We willen dat iedere belegger wint'

CEO vergelijkingssite Finner over beleggingsbeleid en stichtingen

Door: Bert Koopman

29-01-2026

Vermogensfondsen Interview

Vluchten kan niet meer. Finner brengt verborgen kosten en risico's bij private banks en vermogensbeheerders als een röntgenfoto in beeld. Stichtingen achter filantropische fondsen kunnen er hun voordeel mee doen. Een gesprek met CEO Stephan Fremlink over zijn inmiddels volwassen Rotterdamse scale-up en over trends in beleggingsbeleid.

Beleggen is en vogue. Er is namelijk al veel vermogen en komt nog veel meer vermogen vrij. Er staat in Nederland € 500 mrd op spaarrekeningen. In de komende decennia is nog eens € 1.000 mrd te verwelkomen uit nalatenschappen. De uitdaging van Finner: cliënten helpen greep te krijgen op hun vermogen. Door het vizier te richten op de juiste AFM-vergunningen, de kostenstructuur, de uitgangspunten van hun beleggingsbeleid en de risico's.

Finner –een samentrekking van *financial* en *winner* – is 's lands grootste onafhankelijk vergelijkingssite. En daarnaast een adviesplatform voor beleggers: particulieren, ondernemers en bestuurders van ANBI-stichtingen in filantropie en *social investment*. Finner heeft ruim 160 financiële partijen in beeld, waaronder private banks en vermogensbeheerders. De vergelijkingssite legt verborgen kosten en risico's op professionele wijze onder het vergrootglas.

Het hoofdkwartier van Finner is gevestigd in Rotterdam Centrum, op een steenworp afstand van het monumentale stadhuis aan de Coolingsingel. Daar spreken we oprichter en CEO Freelink (39), afgestudeerd in de financiële economie aan de Erasmus Universiteit. Voordat hij Finner begon was Freelink werkzaam bij Robeco, de internationale, onderzoek gedreven vermogensbeheerder (klantvermogen € 246 mrd).

Op voorhand wil hij duidelijk gezegd hebben dat Finner niet werkt voor banken en vermogensbeheerders. 'We zijn data gedreven en leggen één meetlat langs alle spelers. We hebben veel tijd en energie gestoken in de ontwikkeling van de juiste software.' Daarnaast benadrukt Freelink dat zijn team bestaat uit professionals van verschillende generaties, onder wie de *digital natives*. 'Ieder zijn expertise: je moet elkaars kennis en kunde benutten.'

Waar staat Finner anno 2026?

Freelink: 'We zijn een volwassen scale-up met een bewezen *trackrecord*. En passant evolueren we geleidelijk van vergelijken naar vermogensregie. Cliënten willen een partij met totaaloverzicht, een club die kosten en risico's onder controle heeft en waar nodig bijstuurt. Finner bedient bijvoorbeeld stichtingen door hun beleggingsstatuut in kaart te brengen en te monitoren. Voor stichtingsbestuurders is dit essentieel met oog op *good governance*.'

Dan: 'Finner is inderdaad uitgegroeid tot het grootste onafhankelijke vergelijkings- en adviesplatform voor beleggers in Nederland. Er is inmiddels een stevig fundament gelegd voor verdere groei. Schaalgrootte werkt in het voordeel van cliënten. Met meer data en meer marktdekking kun je beter vergelijken. Hoe meer invloed Finner krijgt in het financiële systeem, des te beter dit is voor transparantie. Zo dragen we bij aan een betere financiële wereld.'

Wat betekent dit voor stichtingen?

'Financiële producten en diensten zijn vaak complex en alleen te doorgronden door experts. Daardoor heeft een bestuurder van een stichting een informatieachterstand op financiële partijen en dus een nadelige positie. Bij Finner doorgronden we complexe informatie in detail. We vergelijken alle beleggingspartijen op punten die van belang zijn. Zo wordt informatieachterstand een kennisvoorsprong. Het belang van de stichting staat daarbij voorop.'

Wat zien jullie bij private banks – al dan niet onderdeel van grootbanken?

‘Dat verschilt per partij. Bij de grootbanken zien we een trend tot standaardisatie met modelportefeuilles en veel compliance. Daarnaast zien we een verbreding van de propositie met *charity deks*, pensioenproducten en *private markets* (o.a. private equity – red.). De grens om in te leggen is fluïde, deze verschuift nogal eens. Bij private banks die geen onderdeel zijn van grootbanken zien we meer specialisatie. Ze zijn uit op een meer coördinerende rol.’

Wat zijn jullie beoordelingscriteria bij banken?

‘We beoordelen partijen op de organisatie, de kostenstructuur, beleggings- en risicobeleid en hanteren daarbij tachtig meetpunten. We richten ons niet op de belofte, maar op het aantoonbare proces, inclusief de vergunningen en de consequenties daarvan voor de cliënt. Hoe zijn zaken ingericht? Wat zijn de directe en indirecte kosten? Hoe wordt belegd? Hoe worden risico’s bewaakt en gemitigeerd? Dat soort vragen. En we hertoetsen jaarlijks.’

Waar zitten verborgen kosten en risico’s?

‘Verborgen kosten zijn vaak gelaagd. Je vindt ze als indirecte kosten bij producten en fondsen. Daarnaast zijn er transactiekosten, valutakosten en extra kosten die doorgaans niet goed in overzichten herkenbaar zijn. Als het vermogen is verdeeld over meerdere partijen en vermogenscategorieën – aandelen, obligaties, vastgoed, grondstoffen, contant geld et cetera – is het lastig om het overzicht te bewaren en de juiste keuzen te maken.’

Wat zijn beoordelingscriteria bij zelfstandig vermogensbeheerders?

‘Deze criteria zijn min of meer hetzelfde als die bij de banken. Van de 120 à 130 partijen – inclusief banken – werken we met 95% samen. We nemen in principe alle partijen op, sommige willen echter soms niet alles met ons delen. Bij de zelfstandige vermogensbeheerders zien we professionalisering en specialisatie. Denk aan duurzaamheid of alternatieve beleggingen. De trend van meer transparantie en de opkomst van online aanbieders zorgen voor prijsdruk. Daarnaast zie je bij vermogensbeheerders meer nadruk op het aantoonbare proces en op risicobeheersing.’

En de

‘Die zi
meer f
een lag
belegg
kunne

‘Behav



nder
len of

Het gesprek komt op de achtergrond van Freelink. Aan de Erasmus Universiteit leerde hij aanvankelijk dat financiële markten rationeel zijn. Totdat hij kennismakte met het vakgebied *behavioral finance*. Toen viel voor Freelink het kwartje: als de mens niet altijd rationeel is, zijn de markten dat ook niet. Emotie beïnvloedt keuzes. Freelink: ‘Dat inzicht realiseer ik mij nog dagelijks. Ik herken het in de praktijk. Het maakt zaken als discipline, risicobeheer en procesmatig werken een noodzakelijke voorwaarde.’

Bij Robeco leerde hij het meest tijdens de financiële crisis die ontstond in de zomer van 2007. Hoe werkt het financiële systeem, vroeg Freelink zich af. Zijn belangrijkste inzicht: ‘De financiële wereld heeft tegenkracht nodig. Kortetermijnwinstbejag lijkt logisch, maar je bouwt pas een gezonde markt door transparantie te belonen en het belang van cliënten voorop te plaatsen. Zo ontstaat groei en vertrouwen in de hele sector.’

Op het moment van dit interview lanceerde Finner een nieuwe activiteit: de ‘*multi family office*’. Dat is een dienst die dga’s, vermogende particulieren en familiestichtingen helpt (financiële) doelstellingen en wensen te realiseren. Zo’n family office denkt mee, zet acties in gang, zorgt dat ze worden uitgevoerd en monitort ze. Daarmee beweegt Finner zich geleidelijk van vergelijken in de richting van een doorlopende (vermogens)regie.

Aan de ontwikkeling en inrichting van de multi family office is enkele jaren gewerkt. Een groep ‘*launching customers*’ speelde een belangrijke rol bij de doorontwikkeling van deze dienst. De officiële ‘*release*’ is goed nieuws voor cliënten die substantieel vermogen hebben opgebouwd uit ondernemerschap, na de verkoop van een (familie)bedrijf of uit een erfenis. De family office begeleidt en adviseert zonder zelf het financiële product in huis te hebben.

Wat zijn beleggingstrends bij stichtingen?

‘Stichtingen bedienen zich statutair doorgaans van twee partijen, het vermogen is gesplitst. Hun flexibiliteit is afhankelijk van drie factoren: de liquiditeitsbehoefte met oog op projecten en uitkeringen, bestuurlijke kaders (in het bijzonder het beleggingsstatuut) en expertises: wie stuurt; wie voert uit, wie controleert? Bij filantropie en *social investment* is doorgaans sprake van een lange-termijnhorizon. Essentieel bij dit alles is dat de governance zich steeds aanpast en gestaag meegroeit. En aangescherpte ANBI-regels leiden tot meer gevoel voor urgentie.’

Hoe monitoren stichtingen hun beleggingsstatuut?

‘Bestuurders van stichtingen moeten zorgen voor een totaaloverzicht over alle rekeningen, vermogensbestanddelen en -categorieën zodat ze kunnen sturen. Daarnaast adviseer ik: organiseer onafhankelijke regie en vergelijk alle spelers. Dat geeft helder zicht op kosten en voorwaarden, passend bij de doelstellingen in het beleggingsstatuut. Tot slot: maak van monitoren, periodiek rapporteren en bijsturen een permanent proces. Kijk regelmatig of doelen worden gerealiseerd, kosten onder controle zijn en kansen zijn benut.’

Wat voor beleggingsjaar wordt 2026?

‘Mijn beeld van 2026 is overwegend positief. De ontwikkeling van AI zal verder versnellen en kunstmatige intelligentie blijft een krachtige motor onder economische groei en oplopende koersen. Tegelijk verwacht ik gaandeweg meer schokken en politieke onrust. Juist daarom wordt strategie belangrijker dan timing: een plan dat klopt, met duidelijk zicht op risico's, spreiding en discipline om koers te houden. Uiteindelijk geldt dat consistent beleggen op de lange termijn beter werkt dan de markt proberen te voorspellen.’

Finner in het kort:

- Opgericht: 2013
- Activiteiten: vergelijken, adviseren, family office
- Werknemers: kernteam (15 medew.) plus flexibele schil
- Cliënten: tienduizenden
- Output: € 1,5 mrd aan vermogen maakte in 2025 gebruik van Finner

Website: <https://www.finner.nl>

Over de auteurs

Bert Koopman is hoofdredacteur van het journalistieke platform Wereld van Filantropie (online, print, events)

Abonneer je op ons gratis Journaal:

E-mail adres

Schrijf je in